



Arie W. Kruglanski

# A zárt gondolkodás pszichológiája

A zárt gondolkodás – a szociálpszichológia hagyományos szakirodalmában – az egyéni megismerés jellegzetes módja, típusa, amely az információkat erősen szűri, deformálja, egyoldalú előítéletességből táplálkozik, és arra vezet. Az amerikai szociálpszichológia egyik kulcsszereplőjének munkája a gondolati lezárás más, újszerű értelmezését adja. Kruglanski bebizonyítja, hogy a zárt gondolkodás mindannyiunkra jellemző, teljesen hétköznapi jelenség, amely nemcsak hogy normális, de funkcionális és szükséges is – még ha olykor hibákhoz és torzításokhoz is vezet. A zárt gondolkodás előzményeinek, kialakulásának és jellemzőinek bemutatásán túl a kötet tudományos kutatási eredményekkel alátámasztva mutatja meg, hogy a lezárás iránti igény az információfeldolgozáson túl miként befolyásolja a személyközi kapcsolatokat (pl. a kommunikációt vagy az empátiát), a csoporton belüli (pl. a csoportgondolkodást) vagy éppen a csoportközi (pl. előítéletes) viselkedést.





Arie W. Kruglanski A zárt gondolkodás pszichológiája

Osiris Könyvtár

A SZOCIÁLPSZICHOLÓGIA MÁSODIK ÉVSZÁZADA

Sorozatszerkesztő Hunyady György

Arie W. Kruglanski

# A zárt gondolkodás pszichológiája



OSIRIS KIADÓ ■ BUDAPEST, 2005



A fordítás alapjául szolgáló kiadás  
Arie W. Kruglanski: *The Psychology of Closed Mindedness*.  
New York, 2004, Psychology Press

A kötet kiadását az ELTE Pszichológiai Intézete támogatta

Fordította Biró Balázs Selymes Orsolya közreműködésével

Szerkesztette és a bevezető tanulmányt írta Hunyady György

© Osiris Kiadó, 2005

*The Psychology of Closed Mindedness*. All Rights Reserved ©  
Authorized translation from English language edition published  
by Psychology Press, part of Taylor & Francis Group LLC.

Minden jog fenntartva. Bármilyen másoláshoz, sokszorosításhoz,  
illetve adatfeldolgozó rendszerben való tároláshoz  
a kiadó előzetes írásbeli hozzájárulása szükséges.

Osiris Kiadó, Budapest  
[www.osiriskiado.hu](http://www.osiriskiado.hu)

Az 1795-ben alapított Magyar Könyvkiadók  
és Könyvterjesztők Egyesülésének a tagja.

A kiadásért felel Gyurgyák János  
Szöveggondozó Macskássy Zsuzsa  
A sorozatot tervezte Kapitány Ágnes  
Műszaki szerkesztő Szigligeti Mária  
A borítón Derkovits Gyula *Tükör* című  
festményének részlete látható  
A szedés és tördelés az Osiris Kft. munkája  
Tördelő Sörfőző Zsuzsa  
Nyomtatta és kötötte az Eto-Print Kft.  
Ügyvezető igazgató Balogh Mihály

ISBN 963 389 834 X

ISSN 1585-8049

# Tartalom

HUNYADY GYÖRGY

NYÍLT GONDOLKODÁSSAL A KOGNITÍV LEZÁRÁSRÓL: A KOGNITÍV STÍLUS FOGALMÁNAK MEGÚJÍTÁSA	9
A kognitív stílus kutatásának előtörténete	10
Milton Rokeach, úttörő a kognitív szociálpszichológia első generációjából	13
Variációk a kognitív stílus fogalmára	18
A fogalmi megújítás előtörténete	22
Arie Kruglanski, úttörő a kognitív szociálpszichológia új generációjából	26
Irodalom	31

ELŐSZÓ	33
--------	----

## 1. FEJEZET

BEVEZETÉS	37
Összefoglalás	40

## 2. FEJEZET

A ZÁRT ÉS NYÍLT GONDOLKODÁS MOTIVÁCIÓS HÁTTERE	42
A nemspecifikus és specifikus lezárások iránti motiváció előzményei	45
A nemspecifikus és specifikus lezárások iránti motiváció következményei	53
<i>Nemspecifikus lezárás iránti igény: megragadáshoz és befagyasztáshoz vezető sürgősségi és állandósági torzítások</i>	53

<i>A hiedelmek kikristályosodása, a megragadás és a befagyasztás megkülönböztetése</i>	54
Összefoglalás	62

### 3. FEJEZET

A LEZÁRÁS IRÁNTI IGÉNY JELLEMZŐ MEGJELENÉSI FORMÁI	
AZ INFORMÁCIÓFELDOLGOZÁSBAN	64
Tudás kialakítása: a lezárás iránti igény hatásai	64
A lezárás elkerülése iránti igény hatásai	69
A specifikus lezárás hatásai	69
A tudás fenntartásának folyamatai:	
a nemspecifikus lezárás iránti igény hatásai	70
A nemspecifikus lezárás elkerülése iránti igény hatásai	72
Specifikus lezárás iránti igények	73
Összefoglalás	75

### 4. FEJEZET

A ZÁRT ÉS NYÍLT GONDOLKODÁS KORÁBBI PSZICHOLÓGIAI ELEMZÉSEI	77
Piaget	77
Kognitív konzisztencia elméletek	79
A bizonytalanság feloldásának motívuma	80
Információk keresése és elutasítása	82
A zárt és nyílt gondolkodás elképzelése	
Freud elméletében	84
A zárt és nyílt gondolkodás egyéni különbségeken alapuló megközelítései	86
Autoritarianizmus	87
Bizonytalansággal szembeni intolerancia	92
Bizonytalanságkerülés	96
Konzervativizmus	97
Dogmatizmus	100
Nyitottság a tapasztalatokra	103
Bizonytalanság- és bizonyosságorientáció	105
Összefoglalás: a zárt gondolkodás korábbi pszichológiai megközelítései és jelen elmélet	107



## 5. FEJEZET

A LEZÁRÁS IRÁNTI IGÉNY INTRAPERSZONÁLIS HATÁSAI	111
Hipotézisalkotás	115
A nonkomplementaritási hatás	118
Szubjektív magabiztosság	120
A keresett információ típusa	121
Jelzőingerek használata	123
Kulturális különbségek a laikus magyarázatokban, a konfliktuskezelésben és az énbemutatói stratégiákban	133
Összefoglalás	151

## 6. FEJEZET

A LEZÁRÁS IRÁNTI IGÉNY SZEMÉLYKÖZI FOLYOMÁNYAI	153
Nézőpontátvétel és empátia	154
Személyközi kommunikáció	159
Személyközi tárgyalások	165
Magatartás konfliktushelyzetben	170
A személyközi társalgás nyelvezete	174
Összefoglalás	178

## 7. FEJEZET

CSOPORTSZINTŰ JELENSÉGEK	179
Feladatorientáltság és kapcsolatorientáltság csoporthelyzetekben	179
Konszenzusra való törekvés nem specifikus lezárás iránti igény mellett	183
A lezárás iránti igény és a csoportgondolkodás	200
A normák stabilitása	202
Összefoglalás	203

## 8. FEJEZET

A LEZÁRÁS IRÁNTI IGÉNY HATÁSA A CSOPORTKÖZI FOLYAMATOKRA	205
Csoportközi nyelvi torzítás	215

## 9. FEJEZET

A LEZÁRÁS IRÁNTI IGÉNY A MINDENNAPOKBAN	220
Az előzetes elképzelések befagyasztása és a „mi lett volna akkor, ha” jellegű elképzelésekre adott reakciók	221
Politikai konzervativizmus	224
A politikai konfliktusokkal szemben tanúsított attitűdök	228
A zárt gondolkodás vizsgálata konkrét események kapcsán: a Challenger űrsikló katasztrófája, a jom kippur háború és a bevándorlók akkulturációja	236
A gondolkodás befagyasztása és a Challenger-katasztrófa	237
A lezárás iránti igény és a jom kippuri rajtaütés	239
Bevándorlók asszimilációja a befogadó kultúrához	242
Epilógus: a lezárás iránti igény és a „helyes” ítéletek pszichológiája	246
Összefoglalás	249
IRODALOM	251

## Nyílt gondolkodással a kognitív lezárásról: a kognitív stílus fogalmának megújítása

A kognitív stílus fogalma a szociálpszichológiának immár fél évszázados vívmánya, melynek értelmezése rendre módosult tartalmas és fordultatos története során. Ennek a fogalomnak és a benne rejlő kutatási stratégiának az alakulásában szükségképpen hozott és hoz változást a *szociálpszichológia fejlődésének két újabb szakasza*: egyfelől a múlt század legvége, amely egyértelműen, sőt szinte kizárólagosan a megismerés folyamatait állította a tudományág figyelmének fókuszába, másfelől a 21. század fordulójának mind erősebb és hangosabb igénye, hogy a megismerés mellett és mögött a módszeres szakmai vizsgálatokban az emberek indítékai – köztük az érzelmek – megfelelő súlyt kapjanak. A kérlelt kognitív és a most bimbózó affektív periódus eredményeit, szempontjait, logikáját elsőként érvényesítette együtt szerzőnk – Arie Kruglanski a Marylandi Egyetem vezető professzora – szapora empirikus és elméleti írásaiban, melyeknek foglalata az angol nyelven 2003-ban megjelent jelen kötetünk.

A kognitív stílus fogalmi konstrukciója arra utal, és annak feltárását igényli, hogy a személyekről és a társadalmi kérdésekről való *gondolkodásnak* van valamilyen megragadható, típusba sorolható, élettapasztalatokból következő *egyéni módja, formája, szerkezete*. Ennek vizsgálata tehát az egyéni jellegzetességek – viselkedéstendenciák, sőt vonások – nyomába ered, és személyiség-lélektani összefüggésbe állítja a társas-társadalmi megismerés folyamatát és eredményeit. Ezzel a hangsúllyal és irányvétellel túllépünk, vagy legalábbis túllátunk a társak és a társadalom megismerésének tartalmi elemein. Az absztrakciónak egy magasabb szintjére emelkedve keressük a jellegzetes állandóságot abban, hogy ki miként gondolkodik embertársairól, a társadalmi intézményekről, folyamatokról, törekvésekről. Ily módon a szociá-



lis megismerés egyéni-típusos jellegzetességének kutatása szervesen összefügg, kapcsolatban állt és áll a nézetrendszerek és gondolkodási folyamatok formai-szerkezeti elemzésével.

## A kognitív stílus kutatásának előtörténete

A tudománytörténeti kiindulópont – mondhatnánk az elrugaszkodás támpontja – más volt. A szociálpszichológia történetében kevésbé járatos nagyközönség előtt is ismert, hogy a második világháború időszakában az Európából az Egyesült Államokba átszármazott társadalomkutatók és pszichológusok egy csoportja arra kapott felkérést, és anyagi támogatást, hogy az *antiszemitizmus jelentkezését és hátterét* derítse fel. A szakmailag sokoldalú kutató team vezető – és tudománytörténeti léptékben is névadó – alakja a társadalomkutatás frankfurti iskoláját reprezentáló T. W. Adorno volt, a hatalmi-tekintélyi viszonyok és a művészet-szociológia avatott és elismert kutatója. De sokféle tudás elegyedett a kutatásban, részt vett benne pszichoanalitikus indíttatású klinikus csakúgy, mint az empirikus attitűdkutatás Amerikában iskolázott szakembere. A '40-es évek fordulóján társadalmilag vitathatatlanul aktuális és sokféle érzékenységet érintő konkrét kutatási téma tanulmányozására ily módon nagyon különböző szakmai kultúrájú, és ezen szakmai irányok rangos képviselőit biztosító szakemberek vállalkoztak, közös vállalatukkal kifejezve és érvényesítve azt a szándékot, hogy áthidalják a köztük óhatatlanul meglévő szemléleti különbségeket, közös logikát találjanak. Lehet ezt az összefogást biztatónak, és lehet reménytelennek tekinteni, annyi bizonyos, hogy az antiszemitizmus *tárgyhoz kötött konkrét attitűdjének* kutatásából kiindulva új utakon viszonylag messzire jutottak.

Gondolati építkezésük úgy haladt előre (Sanford 1973), hogy vizsgálatuk amerikai közegében kidolgoztak egy mérőeszközt, melynek segítségével a zsidóság megítélésében feltárták az értékelés kontinuumát, benne az egyéni különbségeket. A következő lépés az volt, hogy az antiszemitizmus mértékét összefüggésbe hozták, és összefüggőnek minősítették az úgynevezett *etnocentrizmussal*. Ez utóbbi egy jellegzetesen amerikai terminus, ami is

első megközelítésben valamiféle nacionalizmusra emlékeztet, tágabb és teljesebb értelemben azonban *általában a saját csoport* kiemelését, felülértékelését jelenti más, akár az összes többi csoporthoz képest. Az antiszemitizmus és az etnocentrizmus közötti – mért – kapcsolat a zsidóellenes attitűd elkönyvelése szempontjából igen fontos logikai láncszem: azt engedi sejteni, sőt annak bizonyítására szolgál, hogy egy adott populációval szembeni ellenérzés nem más, mint *konkrét megnyilvánulása a személyiség általános irányultságának*, jellemzőjének (tehát elsődlegesen vagy egyáltalán nem a megítélt csoport természetéből és a vele való tapasztalatokból, hanem a megítélő alany szemléletéből és személyiségéből fakad). Ezen a logikai úton továbbhaladva tette a kutatói team vizsgálat tárgyává, hogy az etnocentrizmus nem beágyazott része-e egy megragadható, fejlődésében és működésében leírható mentalitásnak, amelyet mint *tekintélyelvű (autoritariánus) személyiségtípust* azonosítottak.

A pszichoanalitikus felfogásban fogant személyiségkép, amelyet e keresett és meglelt típusról alkottak, a neveltetésben gyökerező eltorzult és torzító belső viszonyokról árulkodott: e személyiségben a szigorú és vaskövetkezetesséű nevelés nyomán előálló szorongatóan kemény felettes én és az erős, nyers, ösztönös törekvések (id) között leküzdhetetlen a feszültség, melyen a bizonytalan és gyenge „én” nem tud úrrá lenni. Egy pszichoanalitikus által leírható legkedvezőtlenebb személyiségjellemzőket származtatták e megoldatlan belső feszültségből, melyek az én-idegen szexualitástól, a projekción át a babonáságig, és a – pejoratív értelemben vett – sztereotíp világképig vezettek. A társas-társadalmi viselkedés szempontjából legdőntőbb ismérv, hogy ezen – vélhetően, várhatóan – fasiszta személyiség, világképében az *erő és gyengeség dimenziója* uralkodik el, oly módon, hogy a hatalom és tekintély tulajdonosaival azonosul, és – nem utolsósorban a tőlük elszenvedett frusztrációjából fakadó – agresszióját a védtelen gyengék ellen fordítja, romboló és romlott módon. A koncepció kibont egy oksági láncolatot, melynek során a belátás és türelem nélküli, vasfegyelmű nevelés kiegyensúlyozatlan, zaklatott személyiséget szül. Ez görcsösen kapaszkodik a társadalom hagyományos normáiba, és olyan vezéralakokba, amelyek és akik eligazítják őt a bonyolult társas-társadalmi világban, és amelyek-

kel és akikkel azonosságot vállalva alkalmat és ürügyet találnak belső feszültségeik agresszív kiélésére az előítélettel sújtott gyengékkel, társadalmi kisebbségekkel szemben.

Az e koncepción nyugvó attitűdmérés (a nevében a fasizmusra utaló F skála kidolgozása), és az ehhez csatlakozó, ezt kimélyítő, ennek igazolására szolgáló esettanulmányok jóval a második világháború után 1950-ben értek *monografikus művé*, ekkor jelent meg *A tekintélyelvű személyiség*, Adorno és munkatársai korszakos jelentőségű munkája. Ha korszakos jelentőségről beszélhetünk és beszélünk tudománytörténeti értelemben, akkor ebben benne foglaltatik nem csak a szerzők érdeme, hanem a művük által kiváltott erős kritikai hullám is, amely megkerülhetetlen módszertani tapasztalatokat és elméleti nyitást hozott a szociálpszichológia amerikai és nemzetközi szakirodalmában. A társadalmi elkötelezettségtől, az antifasizmustól *motivált kutatás* szervezésében és metodikájában voltak olyan kritikus elemek, amelyekre fény derült, és amelyeket *A tekintélyelvű személyiség* megjelenése után újra elkövetni immár nyilvánvaló módszertani hiba. (Ilyen például az „egyoldalú” attitűdskála alkalmazása, amelynek minden tétele tartalmilag egy irányba mutat, s így melynek megválaszolásában az érdemi egyetértés és az „igenmondásra” való személyes hajlandóság zavaró és szétbonthatatlan módon keveredik.) Mindemellett gondolati áttörésnek és szakmai sikernek minősült, hogy nagy lélegzetű munka keresett és talált összefüggést bizonyos eszmék és egy világosan körvonalazott személyiségtípus között, tehát *az ideológiai fogékonyság lélektani alapját és hátterét* felderítette. Ezen felbuzdulva okkal és joggal felmerül a kérdés, hogy más, tartalmilag különböző ideológiák elfogadására – hasonlóképpen – nem képesít és készít-e a személyiség valamely fajtája, felépítése, működésmódja. Roakeach volt az, aki ezt a kérdést markánsan megfogalmazta, és megválaszolta oly módon, hogy Adorno és munkatársai bizonyos értelemben többet tártak fel, mint aminek tudatára ébredtek, nevezetesen *ugyanaz a személyiségi struktúra és működésmód*, amely a fasisztoid eszmékre való fogékonyság pszichológiai hátterét képezi, egyszersmind a szélsőbaloldali kommunista eszmék elfogadására és képviselésére is hajlamosít.



## Milton Rokeach, úttörő a kognitív szociálpszichológia első generációjából

A kor világpolitikai és amerikai körképében ez a figyelemre méltó megállapítás nem volt egészen meghökkentő és sokkolóan váratlan, hiszen *A tekintélyelvű személyiség* megjelenítésének időpontjára, 1950-re átrendeződött a nemzetközi erőter és az Egyesült Államok belpolitikája. Immár nem a bukott fasizmus, hanem a világkommunizmus fenyegetése mutatkozott különösen veszélyesnek és az ez ellen való fellépés került előtérbe. Mire tehát Adorno és munkatársai klasszikus műve elkészült és publicitást nyert, addigra a társadalmi közgondolkodást új kihívások érték, és új befolyások formálták: ekkor politikai közhelynek számított, hogy a fasizmus és a kommunizmus, a demokrácia e két ellensége – triviálisan szólva – az egykutya. Rokeach mondanivalójának ekkor tehát kitüntetően jó volt a politikai akusztikája az Egyesült Államokban, de ez korántsem jelenti azt, hogy a korszellemnek engedelmeskedve nem mondott újat, nem játszott úttörő szerepet a szociálpszichológia szakmai terrénumában. Ezzel ugyanis, hogy tartalmilag különböző, sőt kifejezetten ellentétben álló ideológiák háttérében a *gondolkodásmód közösségét, közös gondolkodásmódot* tételezett és tárt fel, ezzel bevezette és meghonosította azt a felismerést, hogy különböző gondolati tartalmak mögött, eltérő ideológiákkal telítődve hat és a maga sajátyszerűségében megragadható a társadalomról való gondolkodás jellegzetes módja, amint ő ezt egy új terminussal jelölte: a *kognitív stílus*.

A történeti kontextus és a mindmáig – például jelen kötetünk szerzője, Arie Kruglanski által – kihallott politikai üzenet felidézésekor nem hagyhatjuk szó nélkül, hogy maga Rokeach visszatekintő önvallomásában (Evans 1980) némileg eltérő módon idézte fel tudománytörténeti szerepvállalását. Stanford egyetemén nemcsak szemlélője, hanem közreműködője is volt *A tekintélyelvű személyiség* kutatásainak. Mégpedig a sokszínű teamben mások által nem képviselt alaklélektani hagyományokhoz kötődve a beállítottság rigiditását (mint a fókuszba állított személyiség egyik ismervét) mérte és vizsgálta problémamegoldási helyzetekben. E félreérthetetlenül kognitív jellegzetesség kutatása révén lett képes és volt kész elszakadni a vizsgált típus ideológiai nézeteitől, és ezek mögé látva a *megismerésmód stílussajátosság*

*gaira* felfigyelni, melyek az ideológiai nézetek tartalmától függetlenül is közösséget teremtettek. Elbeszélése szerint tehát tulajdonképpen *dezideologizálni* próbálta a gondolkodásmód tipizálását, noha nem – teljesen – erről híresült el. Kétségtelen tény, hogy elméleti eszmefuttatásaiban kitért arra, hogy nemcsak a hierarchikus társadalmi viszonyokról való gondolkodás lehet zárt és nyitott, hanem az információszűrés és -fogadás útjai a vallási, vagy tudományos kérdések megítélésekor is elágaznak. Való igaz továbbá, hogy a gondolati zártság – Dogmatizmus Skálával kiszűrt – típusait szembeállította és próbára tette olyan – a politikai eszméktől kétségtelenül távol eső – teszthelyzetben is, mint amikor egy megadott szabályok szerint ugrándozó „csodabogár” célba juttatása volt a gondolkodtató probléma. Mindennek elismerése mellett és ellenére azonban az elmélet maga és az azt művelatív tevé Dogmatizmus Skála az egyén és társadalmi közege közötti megélt viszonyra, a társadalomképre, benne a tekintély mibenlétére és szerepére – megkerülhetetlenül ideológiai kérdésekre – vonatkozott és hivatkozott, így egyszerre lehetett és volt *A tekintélyelvű személyiség* koncepciójának folytatása és tagadása.

Rokeach, amikor a gondolkodásmód markáns – egymással szembeállítható – típusait keresi és leírja, akkor az egyéni nézetrendszerek felépítésének és szerkezetének sajátosságait igyekszik feltárni és működésében bemutatni. Kiindulópontja az az alaphelyzet, hogy a társadalom tagja a világról való tudását részint közvetlen tapasztalatból, részint mások által felhalmozott, megformált és közvetített ismeretekből meríti. A tapasztalat és az átvett ismeret viszonya általában és egészében jellemzi az egyén gondolkodásmódját, mint ahogy ennek jellemzője az is, hogy az egyén hogyan válogat az elérhető források között, milyen alapon különíti el a hitelt érdemlő és a hiteltelen forrásokat, hogyan kezeli a számára nem mérvadó, szemében idegennek tűnő nézeteket. A saját tapasztalat szerepe, a másoktól származó ismeretek szűrésének módja, a tekintélyesnek tekintett források kiválasztása és követése rendre mind összefüggenek – s itt rímél egymásra Adorno és Rokeach elmélete – az adott személy belső magabiztosságával, önértékének és megélt autonómiájának szintjével.

A nyílt és zárt gondolkodásmód között Rokeach három dimenzióban tesz különbséget (Rokeach és Restle 1980, Rokeach



1984). Egyrészt milyen a tömege és tagoltsága az egyén által elfogadott (pozitív) és elvetett (negatív) nézeteknek. Másrészt hogyan épül egymásra az egyén központi, köztes és periférikus nézeteinek sora: ön- és világképének axiómáiból hogyan fakad a külső tekintélyforrásokhoz való megkülönböztetett viszonya, és ezen viszony alapján a tekintélyi forrásokból merített nézetek és a saját tapasztalatok hogy találkoznak, milyen módon ütköznek, melyik, milyen szerephez jut a világ megértésében, a magatartást orientáló tudásban. Harmadrészt a társadalom és az egyén által megélt idő hogyan tagolódik, hogyan tükröződik az ismeretekben és gondolatokban, ezek körében mennyiben jut kiemelkedően fontos szerephez a közeljövőre vonatkozó mérlegelés, várakozás, szándék, vagyis az operatív tettek értelmi-érzelmi háttere. Rokeach szemében nyílt gondolkodású az az ember, aki kimondva- kimondatlanul bízik magában és a világban, melynek jobb megismeréséhez kompetens forrásokra hagyatkozik, de sem magukat a forrásokat, sem tanait nem kritikátlanul kezeli, hanem a saját tapasztalat mércéjén méri. Ezzel szemben zárt gondolkodású az a személy, akinek úgymond centrális nézetei nélkülözik az öntudatot és derűlátást, aki külső hatalmakba, tekintélyekbe kapaszkodik, és azok szemüvegén keresztül szemléli magát és a külvilágot, azok tanainak körébe zárkózik be, s e tanokhoz gyűjti, alakítja, ezekre tekintettel szűri meg önnön tapasztalatait.

A gondolati zártság és nyitottság tehát a személyiség egészének jellemzője, amely az én és a tekintélyek felfogásából, és az ebben rejlő viszonyból fakad. A személyiségnek ezt az átfogó jellemzőjét méri Rokeach az úgynevezett Dogmatizmus (rövidítve D) Skálával, amely a saját megélt mentalitásra vonatkozó tételek elfogadása vagy elutasítása révén tárja fel az információkezelés egyénre jellemző módját. A tekintélyelvűséget mérő F-skálához képest ez a D-skála – a megközelítésmódból következően – nem egy- egy, akár a jobboldali, akár a baloldali ideológia tartalmaihoz kötődik, hanem ezeknél elvontabb, általánosabb módon tükrözi a személyiség és társadalmi környezete megélt, felismert, megfogalmazott kapcsolatát. Rokeach érdekes és úttörő gondolatmenetében feszülnek bizonyos ellentmondások: ezek közül fontos az, hogy a gondolkodás egyénre jellemző stílusát ő nemcsak a személyiség egészének az *átfogó ideológiákhoz* való kapcsolatában tárgyalja és elemzi, hanem kifejezetten kimondja, hogy külön

*egy-egy gondolati területen is sajátosságokat* mutathat az egyén gondolkodásmódja. A gondolati zártság és nyitottság tehát megmutatkozik politikai, vallási, szakmai téren egyaránt, esetleg különbözőképpen, minthogy elképzelhető, hogy az egyes területeken megfigyelt és megállapított kognitív stílus más és más. Mondjuk például valaki nyitott a vallási nézeteiben, de zárt tudományos ismereteinek körében. Azonban Rokeach és munkatársai a konkrét kísérleti vizsgálatokban alapvetően a D-skálával mért, az egyénre *globálisan* jellemző zárt és nyitott gondolkodásmódot tanulmányozzák az információszerzésben, -hasznosításban, -alkalmazásban és mintegy mellékesen bonyolódnak kognitív részterületi vizsgálatokba.

Egy másik – nem lényegtelen – ellentmondás, hogy Rokeach logikájának világos alaptendenciája, hogy elkülönítse az egyén nézeteinek tartalmát az egyénre jellemző gondolkodásmódtól, nézetrendszerének szerkezetétől és működésétől, ugyanakkor a zárt és nyitott gondolkodás az ő leírásában nem teljesen független a nézetek (ha tetszik eszmei, politikai) tartalmától. A hatalmi, tekintélyes forrásokra támaszkodó zárt gondolkodás egymástól szögesen eltérő ideológiák képviselőit hajlamosít, de ezek a polgári társadalom parlamentáris demokráciájának mércéjén szélsőségesnek tekinthető – esetenként már totalitárius – tanok. A nyílt gondolkodás pedig, amely tapasztalatra épít, kritikus és cselekvő, olyan eszmék képviselőivel társul, amelyeket a liberalizmus és a szociáldemokrácia címkéjével ruházhatunk fel, a polgári társadalom parlamentáris demokráciájában nem végletet, hanem (bal)közepet képeznek. Így a tipológia *nem tűnik értéktől és értékeléstől mentesnek*. Ha nem is annyira kiélezett és nyilvánvaló az elkülönített típusok pszichológiai értékkülönbsége, mint az Adorno-team által leírt tekintélyelvű személyiség és kissé definiálatlan ellenpontja között, de mind az információkezelés hatékonysága, mind a társadalmi cselekvés célirányossága, „túlélési értéke” szempontjából ígéretesebb a belül harmonikus és az információkra nyílt személyiség, mint a belül instabil és az információt szűrő, torzító zárt stílus képviselője.

Egy harmadik ellentmondás Rokeach úttörő és koncepciózus elmélete és ennek empirikus igazolására feltárt adatok között sejlik fel. Szervesen kapcsolódott gondolatmenetéhez az a kutatás, amelyet a politikai színskála különböző pontjain elhelyezke-



dő fiatalok körében végzett az Egyesült Királyságban (Rokeach és Kemp 1960). Kitűnt, hogy a politikai véleményeket mérő skáláján – párthovatartozásuknak megfelelően – a jobboldali végletet a konzervatív, a baloldali végletet a kommunista diákok képviselték. A hidegháború éveiben e két véglet a Dogmatizmus Skálán kiemelkedően magas értékeket ért el, a zárt gondolkodás első helyen a kommunista fiatalokat, másodikon a konzervatív diákokat jellemezte, a liberálisok és a különböző munkáspárti frakciók egyértelműen nyitottaknak mutatkoztak. Az alapvető tétel tehát igazolódni látszik, ám a MMPI teszttel végzett személyiségvizsgálat a dogmatizmus hátterére vonatkozó koncepciótól meghökkenően eltérő eredményeket hozott: a gondolati zártsággal leginkább jellemezhető konzervatívok szorongásszintje volt – a várokozásnak megfelelően – a legmagasabb, de a zártság tekintetében rajtuk is túltevő kommunisták képezték (nemcsak ideológiai, hanem e nagyon is pszichológiai tekintetben is) az ellenpontot. Ők szorongtak minden politikai csoportosulás közül a legkevésbé. Ezzel a gondolkodás módjának hasonlósága a szónak egy újabb értelmében formainak minősült, pszichológiai magyarázata nem kapott (legfeljebb csak félig-meddig) empirikus alátámasztást.

A gondolkodásmód fogalmát és vizsgálatát önállósító, és a szociálpszichológiai szakirodalomba bevezető Rokeach életművének – itt megjegyezhetjük – fontos és talán még szélesebb körben ismert, nagy hatású és időtálló alkotóeleme az egyénre, csoportra és társadalomra jellemző értékrendszerek vizsgálata. Miközben tehát Rokeach a nézetrendszerek szerkezeti jellemzőiben a gondolkodás módját ragadja meg, párhuzamosan és elkülönülten tanulmányozza az egyéni nézetrendszerek legfőbb tartalmának, fundamentumának tekintett értékhierarchiákat is. Egyszerű módszere azt kívánja meg, hogy az általa és követői által vizsgált személyek célértékeket, illetőleg az ezek elérését szolgáló eszközértékeket fontosság szerint rangsorba állítsák. Elmélete és empirikus tapasztalatai szerint ideológiai csoportok elkülönítésére alkalmas, kiemelten fontos tartalmi jellemző, hogy a „szabadság” és az „egyenlőség” a célértékek hierarchiájában együtt és egymáshoz képest milyen helyet foglal el. A 20. század négy nagy ideológiai áramlata közül a fasiszmus mindkét értéket háttérbe szorítja, a szociálliberális álláspont mindkét értéket kultiválja, a konzervatív álláspont a szabadságot emeli ki az egyenlőség rová-

sára, míg a kommunista nézetrendszer az egyenlőséget úgy helyezi előtérbe, hogy a szabadságot háttérbe szorítja. Ez is érdekes és fontos tipológiája az ideologikus nézeteknek, ugyanakkor egy olyan – a nemzetközi összehasonlító vizsgálatok tömegében sokak által követett – gondolati vonal, amely a kognitív stílus tanulmányozásától elválik, azzal nincs összekötve.

Megjegyzendő, hogy a nézetrendszerek kétféle – dinamikai és tartalmi – típusrajzára vállalkozó Rokeach (1969) az értékek, az attitűdök és a vélekedések három, összekapcsolódó szintjét írja le: a preferált *értékek* fejeződnek ki az *attitűdökben*, az attitűdök szervezik a *vélekedéseket*, melyek tartalmában az emberek nézetei kibomlanak, és amelyekből cselekvéseik következnek. Ez egy hagyományosnak mondható hierarchikus kép a nézetek rendszéről, melyben az absztrakció magasabb szintjén álló értékek a legmélyebb motívumok, és belőlük mintegy deduktív logikával vezethetők le a mind konkrétabb értékelések és vélekedések. Kétség nem fér hozzá, hogy Rokeach a *kognitív szociálpszichológia első generációjának jellegzetes képviselője*, kinek szemében az attitűd a megismerés és az érzelem természetes és szétbonthatatlan szövedéke. Idegen volt tőle a korában már jelentkező (Fishbein és Ajzen-féle) behaviorista attitűdfelfogás, amely a nézetek, az érzések és cselekvési hajlandóságok kapcsolódását firtatni kezdte. Mint ahogy idegen volt tőle korának behaviorista attitűddinamikai elmélete is: az Osgood és Tannenbaum-féle kongruitás elv számszerűsítő, mechanikus, differenciálatlan jellegével a maga kongruenciamodelljét állította szembe. Ez utóbbinak lényeges eleme volt, hogy a közlések és felismerések a kognitív tartalmak viszonyának egyedi mérlegelése alapján és révén változtatják értékelő viszonyulásainkat.

## Variációk a kognitív stílus fogalmára

Az eszmei tartalomra ügyelő Adorno, és a kognitív stílus fogalmát bevezető Rokeach vitapozíciói között félúton helyezkedik el Harvey, aki megalkotta a *konkrét – absztrakt gondolkodásmód* dimenzióját, és típusrajzát adja az e kontinuum egy-egy jellegzetes pontját elfoglaló személyiségeknek. A gondolkodás eszmei-ideológiai tartalma és a módja Harvey szerint nem teljesen füg-



getlen egymástól, és e kettő sajátos kombinációi a szocializáció egyéni folyamatában gyökereznek. A pszichoanalitikus befolyás alatt építkező Adorno, és a kognitív nézőpontot érvényesítő Rokeach között egyeztetni, közvetíteni próbál a tanuláselméleti nézőpontot képviselő John Harvey (1984). Jóllehet kifejlesztett két saját, egy nyitottabb és egy kötöttebb mérőeszközt, de az F- és a D-skálán mért eredményekkel is tisztán és egyértelműen jellemezni tudta az általa azonosított *négy* különböző gondolkodásmódú és eszmeiségű *típust*. Szerinte a dogmatizmus magas fokával, tehát a zárt gondolkodással jellemezhető személyek a tekintélyelvűség szempontjából két, szögesen eltérő csoportba esnek: ezek egyike az F-skálán különösen magas pontszámot ér el, szélsőjobboldali beállítottságú, míg a másik F skálapontszáma rendkívül alacsony, forradalmárnak mondható szellemi alkat. Közéleti szempontból semleges, köztes mentalitást képvisel, és minden bizonnyal a magánélet felé fordul az, aki a két skálán egyaránt jellegtelen, közepes mértéket mutat fel. A dogmatizmus alacsony értékével jellemezhető, nyitott módon gondolkodó személy bizonyosan alacsony pontszámot ér el a Tekintélyelvűség Skálán is. Ez nem is történhet másként, hiszen a tekintélyelvűség nem más, mint a zárt gondolkodás egyik alete, és ily módon nem fér össze a nyitott gondolkodásmóddal. A kognitív tartalom és stílus két kutatás iránya között mintegy saszéziz Harvey a konkrét és absztrakt gondolkodásmód rendszeres elméletének kidolgozásával és módszeres vizsgálatával.

A kognitív stílus kutatásának egy másik, „*alulról építkező*” *szakirodalmi útja* nem abból indul ki, hogy mely átfogó ideológiára ki, mikor fogékony, hanem a személyek köznapi társpercepciójának módjából próbálja kiszűrni az egyéni, típusos jellegzetességeket. George Kelly (1955) volt az, aki a személyiségelmélet és a szociálpszichológia terén egyaránt figyelmet kiváltó és figyelemre érdemes elméletet és metódust dolgozott ki a személyjellemzés komplexitásáról-szimplicitásáról. Kelly személyiségelmélete – mintegy megelőlegezve a pszichológia kognitív fordulatát – azt a bonmot-t választja alapul és bontja ki, hogy a viselkedés előre látásához és előre jelzéséhez nem a személyiség tulajdonságait kell keresnünk és meghatároznunk, hanem azt kell látnunk, hogy a személyiség milyen tulajdonságkonstruktumok alapján szemléli, ítéli meg és fogja fel a világot. Az alkalmazott tu-

lajdonságok jelentéstartalmának épp úgy prognosztikai és diagnosztikai értéket tulajdonított, mint a tulajdonságok segítségével nyújtott személyjellemzések szerkezeti ismérveinek. A gondolkodásmód egyik formái, megragadott és viszonylag könnyen számszerűsíthető mutatója, hogy a személyekre vonatkozó tulajdonságítéletek mennyiben alakulnak együtt, milyen nyalábokat képeznek, mennyire függetlenek egymástól. A személyek jellemzésére használt tulajdonságok számából, e megítélési szempontok összefüggéséből vagy függetlenségéből olvasta ki a szociális megismerésben az egyénre jellemző gondolkodásmódot. Azt tehát, hogy a komplex megismerő szociális tárgyat sok független szempontból képes megítélni, azt összetettnek látja, arról árnyalt értékelést ad. Valamint azt, hogy a szimpla gondolkodó szociális tárgyat csak néhány szempontból mérlegeli, megítélése egysíkú, és közvetlenül, kibontatlanul értékelő jellegű.

Már Kelly közvetlen követői is feltették a kérdést, hogy a szociális megismerés egyik területén, a személypercepcióban megmutatkozó kognitív stílus mennyiben általános vonása a megismerő egyénnek, töretlenül megjelenik-e más kognitív területeken születő ítéletekben, jellemzésekben és döntésekben. Kitűnt, hogy egyfelől az egyéni gondolkodásmód ezen komplexitása-szimplicitása – az előismeretek és involváltság alapján – a tárgykörtől függ, másfelől azonban különböző megismerési területeken a megítélés szempontgazdagsága tendenciaszerűen mégis együtt jár, és általános szintje tartós és átható jellemzője az egyén szociális megismerésének.

*William Scott* és munkatársai (1979) voltak azok – a szociálpszichológia nemzetközi szakirodalmában –, akik keresték és megtalálták az összefüggést a személyjellemzések komplexitása-szimplicitása, és különböző társadalmi kategóriák (mindenekelőtt nemzetek) jellemzésének szempontgazdagsága vagy leegyszerűsített értékelése között. Nyilván várható, és meg is mutatkozik a különbség abban, hogy az egyének a személyek szféráját és a társadalmi nagycsoportok szféráját gondolatilag mennyire árnyaltan látják, dolgozzák fel, értelmezik, de tendenciaszerű kapcsolat még e két kognitív terület felfogásszerkezete között is mutatkozik. A kutatások ezen nyomvonalán haladva juthatunk vissza a *szociális megismerés konkrétszemély-észlelési szintjéről* az

*ideologikus társadalomkép szerkezetének és stílusjellemzőinek módszeres vizsgálatához* (Hunyady 1979, 1981).

Saját vizsgálataink – Scott és munkatársai kiterjedt kutatás-sorozatával lényegében egy időben és párhuzamosan – a kognitív komplexitás-szimplitás megnyilvánulását keresték különböző kognitív területeken (köztük olyanokon, amelyek a társadalom valamely ideologikus vetületét képezik). Kifejezetten annak vizsgálatát vették célba, hogy a gondolkodás komplex-szimpla módja társadalmi kategóriák megítélésének, társadalmi szférák „mentális térképének” milyen tartalmi jellemzőivel jár együtt. Magyarán, a kognitív stílusnak mennyiben van alapja, milyen a megnyilvánulása a társadalomra vonatkozó nézetek tartalmában. A *rendszerváltó Magyarországon* különleges lehetőség kínálkozott a szociálpszichológus kutató számára, hogy a társadalmi konstelláció történeti léptékű változásának hatását is nyomon követhessük: tovább árnyalva kérdésünket azt tárjuk fel, hogy a társadalmi-politikai konstelláció gyökeres megváltozása előtt és után, hogyan alakul a különböző kognitív területeken a közfelfogás komplexitása-szimplitása, és milyen eszmei-tartalmi vonzata van a gondolkodás komplex vagy szimpla stílusának. Talán nem mellékes tanulsága ezen vizsgálatok kiterjedt vonulatának (Hunyady 1996), hogy a társadalmi-politikai erőter átrendeződése nemcsak a nézetek tartalmában idéz elő lényeges fordulatokat (noha, mint definíciószerűen tudni véljük: a sztereotípiák makacs dolgok), hanem *a gondolkodásmód és a nézetek tartalmának viszonya is más lesz az idők változásával*. A rendszerváltás előtt a szimpla kognitív stílus az ideologikus társadalomkép baloldaliságával járt együtt, ez a kapcsolat a történeti fordulat után korántsem ilyen egyoldalú és egyértelmű.

Tapasztalataink szerint – minden változékonyság és változás ellenére – a társadalmi kategóriák jellemzéséből kiolvasható szimpla és komplex gondolkodásmód jellegzetesen különbözik egymástól. Durva leegyszerűsítéssel szólva azt mondhatnánk, hogy az előbbi, a szimpla gondolkodási típus a társadalmi tárgyak, kategóriák, kategóriacsoportok között tesz erős és értékeléssel átítatott különbséget, a jó és a rossz dolgokat állítja szembe egymással. Az utóbbi, a komplex típus viszont egyazon dolog, kategória megítélésében képes és hajlamos megítélési szempontok szerint különbséget tenni, mindennek látja a jó és a rossz oldalát,



minek következtében a kikerekedő világkép sokszínű lesz és kismunkáltan árnyalt, ugyanakkor nélkülözi a jó és rossz dolgok szembeállításának éles kontúrjait. Megkülönböztetve a makrostrukturális és a mikrostrukturális egyensúlykeresést, a két ítéletalkotási mód között tagolatlan általánosságban nem tehetünk értékelő különbséget: „A kognitív komplexitásnak bizonyos szintje a tárgyszerű megismerést, az információk feldolgozását, kiaknázását tekintve is optimális vonás, ugyanakkor túlhajtott formája elhomályosítja a lényeglátást, nézőpontok váltogatásában gyökerező relativizmusával megbízhatatlanul következtetlenné tesz, mindenre kiterjedő ambivalenciája elbizonytalanítja a cselekvést” (Hunyadi 1996, 440–441). Mint látni fogjuk e konklúzió lényeges ponton cseng egybe a kognitív stílus megújult felfogásával.

## A fogalmi megújítás előtörténete

A kognitív stílus szociálpszichológiai kutatásában jelen kötetünk – természetesen gondolati és kutatási előzményeivel együtt – új szakaszt nyit, megújító szellemével új összefüggésekbe helyezi a klasszikus problematikát, a releváns kutatások körét kitágítva tereli rá a szakmai közfigyelmet a gondolkodásmód vizsgálatára. Előzményeihez tartozik a szociálpszichológia markáns fordulata a 70-es évek végén, a 80-as évek elején, amikor a szociális kapcsolatok, a társadalmi átlátás és elkötelezettség kutatásában is eluralkodott az ún. *információfeldolgozási paradigma*.

Nem függetlenül a számítógépes informatika tudományos térhódításától, a pszichológia egészében és alapkutatási törzsterületein általában végigvonult az új kognitívizmus szakmai-szemléleti hulláma, amely nem egyszerűen a megismerést tüntette ki analitikus figyelmével a pszichológiai jelenségvilágban, hanem jellegzetes módon időben kibomló *folyamatként* fogta fel a megismerést, és ennek az időben rétegzett folyamatnak az alapján igyekezett értelmezni a lelki történések és a viselkedés mind több jelenségét. Néhány éves elmaradással a szociálpszichológusok is a szociális megismerés folyamatára kezdtek mind több figyelmet koncentrálni, soha nem látott érdeklődést tanúsítottak a múlt megismerés nyomait őrző és továbbalakító *memória* és az abban élő *reprezentációk* iránt, bevezettek és alkalmaztak oly kulcsfo-

galmakat, mint például a múltbéli tapasztalatokból kiemelkedő és a friss tapasztalatszerzést magához idomító séma.

Jelen tárgyunk szempontjából ennek a jelentős tematikus és szemléleti hullámnak három fontos ismérve is van. Egyrészt az új kognitív irány az információfeldolgozás lefolyásának *általános* szabályszerűségeit kereste, és ezen a nyomon haladva meg lehetőséget árult el mind a szemléleti tartalmak, mind a megismerő személyek egyedi jellegzetességei iránt. A vizsgálati személyek eszmei irányvételére érdektelen volt számára, sőt személyiségük működésmódjának sajátosságaitól is eltekintve az információk felvétele, megőrzése és alkalmazása terén jelentkező általános összefüggésekre ügyelt. Másrészt a szociális információfeldolgozás kutatása hangsúlyozottan tárgyyszerű, a teljesítmények társadalmi előzményeitől és következményeitől elvonatkoztatva pártatlan, *értékek nem* vezetnek és *értékre nincs* tekintettel, hacsak magának az információfeldolgozásnak az eredményességére, pontosságára és sebességére nem. A hatékonyságot korlátozó, bizonyos vonatkozásban lerontó, a jobb megismerést gátló tényezőkkel is számot vetett, ilyen értelemben leíró felderítő munkája az információfeldolgozás társas-emberi *torzulásaival* szemben korántsem kritikátlan. Harmadrészt a tárgyyszerűen és kritikával szemlélt és módszeresen feltárt megismerési folyamatok alakulásának magyarázatát kereste és adta, alapvetően *funkcionálisan megérteni* és nem normatív irányban és jelleggel változtatni akarja az emberek csoportokkal, társaikkal, önmagukkal kapcsolatos megismerő tevékenységét.

A szociálpszichológiai kutatásoknak ezen másfél-két évtizedig uralkodó irányzata – az itt érintett ismérvei szerint – viszonylag eltávolodott a kognitív stílus problematikájától, ami egyfelől megmutatkozott abban, hogy úttörő és sztemerd összefoglaló munkái, tan- és kézikönyvei teljesen elkerülték a korábban e téren felhalmozott ismeretanyagot, másrészt azon vizsgálatok és szakirodalmi közlemények, melyek anyagából ezen összefoglalók táplálkoztak gyakorlatilag nem érintették a társas-társadalmi megismerés egyéni jellegzetességeit. A megismerési konstellációk sajátosságairól természetesen esett szó, tehát módszeresen vizsgálták például azok különbségét az információk kezelésében, akik az adott tárgykörrel (kvázi szakértőként) kimunkált előismeretekkel rendelkeznek és akik érintetlen tudatlansággal



naiv megismerőnek minősülnek. Vagy azok különbségét, akik zaklató külső körülmények között jutnak információhoz, figyelmük megosztásától, illetve időszorítástól szenvednek, és akik zavartalan körülmények között dolgozhatják fel a jól elérhető információkat, figyelmüket célirányosan rájuk irányíthatják, illetve kötetlen idejükkel szabadon gazdálkodva aknázhatják ki a kínáló információk lehetőségeit. A kognitív kísérleti irodalomban szép számmal jelentkező ezen feltételvariációk a megismerő személy külső-belső helyzetében térnek el egymástól, de nem tartósnak mondható, esetleg több megismerési területre kisugárzó személyiségjellemzőkben. Ilyen körülmények között egy-egy vitathatatlanul értékes és értékelt szerző magányos munkálatain – mindenekelőtt a politikai pszichológia érdemdús alakjának, Tetlocknak a kutatásain (magyar nyelven lásd Tetlock és Tyler 1998) – túl a kognitív stílus tanulmányozásának nemcsak a lendülete csappant meg, hanem még az emléke is sorvadásnak indult (eltekintve mondjuk a hosszú távú tudománytörténeti trendek folytonosságára tudatosan ügyelő olyan képzési programoktól, mint a budapesti ELTE-n nyújtott szociálpszichológiai alapkészségi képzés).

Az információfeldolgozási paradigmán nyugvó, második generációs kognitív szociálpszichológia intellektuális sikereinek és markáns eredményeinek azonban megvolt – természetesen – az árnyoldala. Először – olvashatjuk is – még csak gondolati játék volt csupán, hogy úgy fűzzük fel a társas-társadalmi jelenségeket a megismerés fonalára, hogy igyekezzünk kiiktatni és mellőzni minden, az érzelmek létére és befolyására vonatkozó feltételezést, lehetőség szerint tehát „takarítsuk meg” az érzelmek szerepére vonatkozó és hivatkozó magyarázatokat, ahol erre csak egy mód van. Utóbb a játékosság (miszerint tudjuk persze, hogy a megismerés és érzelem nemcsak a köznapi tapasztalat, az antik bölcsélet és a máig elvezető pszichológia emberképében van együtt jelen, ad együtt életszerű képet a lelki működésekről, de mégis tegyünk úgy, mintha az illékonyabb, nehezen megfogható érzések nem is lennének, nem hatnának közre a belső történetekben, és nézzük meg mire jutunk) lekopott a kognitív szociálpszichológusok elméletalkotásáról és kutatási stratégiájáról. Ez az esetek tetemes részében immár kizárólag az információfeldolgozás folyamatára koncentrálódott, és a megfigyelésekre is ebből

merített magyarázatot. E véletlességgel szemben lépett fel a tudománytörténeti múltba és jövőbe messzebb látó Robert Zajonc (1991, 2003), aki bátor vitakedvvel szólaltatta meg az égbekiáltó ellenvégletet: az érzelmek a megismeréstől függetlenül is megállnak a maguk lábán, és ahhoz képest lehetnek akár elsődlegesek. A lassan kibontakozó gondolati egyensúly az információfeldolgozás és az érzelmek együttesére és egymásra hatására is tekintettel van. Ez a kiegyensúlyozó elméletalkotás azonban korántsem vizsgatérés a kognitív forradalom előtti szemlélethez, fogalmi kincshez és kutatási paradigmához. Minden ízében őrzi, benne van az információfeldolgozási folyamat koncentrált vizsgálatában szerzett tapasztalat és kialakított-alkalmazott tudományos eszközrendszer. Megmutatkozik ez abban, hogy az érzelmeket magukat is előszeretettel fogják fel és kezelik a szervezet állapotára és kihatásaira vonatkozó információként. Megőrizve az információfeldolgozás folyamatára vonatkozó felismeréseket az idegrendszeri és a lelki történések vonatkozásában azt vizsgálják, hogy e folyamatba hol és hogyan, milyen hatással lépnek be érzelmek és érzések. Ebből a logikából következik a megismerési folyamatot kísérő, körbelengő és átjáró *hangulatnak* szentelt – soha korábban nem tapasztalható – szakmai figyelem és módszeres kutatás. Az információfeldolgozási paradigma bevezetése és érvényesítése előtt a szociálpszichológusok felfogásában az értékelő karakterű attitűdök és a többnyire előítéletes sztereotípiák a tárgyra vonatkozó gondolatok és érzések sűrűn összeszővődő, csak metsző absztrakcióval szétbontható egységeként szerepeltek, és ezen szövevény vonzatát és kihatását látták a szociális megismerés attitűddinamikai történéseiben és előálló konzisztens viszonyaiban. Utóbb viszont nem a felvett és megőrzött információkban benne rejlő, inherens érzelmek szerepéről van szó elsősorban, hanem az információfeldolgozás folyamatához képes külsődleges hangulati feltételek befolyásáról az ismeretszerzés és a kommunikáció során. A megismerési és érzelmi tényezők viszonyának modern felfogását mi sem tükrözi jobban mint a magyar származású világklasszis szociálpszichológus, Joseph Forgas (1995) áttekintő-rendszerező modellje e tényezők hatásösszefüggéseiről a megismerés folyamatában.

Ennek a gondolati építkezésnek az ívébe illik annak vizsgálata, hogy magát a megismerési folyamatot, az információszerzést és



-alkalmazást mi és hogyan motiválja. Mi ösztönöz bennünket magára a megismerő tevékenységre (hiszen a megismerés minden bizonnyal nem adott nyugalmi állapota az élőlényeknek, és az e téren különleges teljesítményekre képes embernek, hanem erőbevetést igénylő aktivitás)? Mi tölt el kelletlen és kellemetlen bizonytalansággal a tudatlanság állapotában, a tudásunk korlátaiba ütközve, illetve a tudáselemeink közötti nyilvánvaló vagy mélyben rejtőzködő ellentmondásokkal szembesülve? Illetve ennek megfelelően, mikor és mennyiben kínál a tudás biztonságot, milyen tudás elégít ki és tölt el megnyugvással, maga a megismerés előrehaladó folyamata és eredményessége jelent-e megerősítést, vagy elővételezett várakozásaink megerősítésére vágyunk? Ezek azok a kérdések, amelyeket a megismerés motivációjával kapcsolatban szerzünk, Arie W. Kruglanski tett fel, fogalmazott meg átütő súllyal, eredménnyel és visszhanggal.

### Arie Kruglanski, úttörő a kognitív szociálpszichológia új generációjából

Szerzőnk lengyel földről a második világháború idején gyermekként került Izraelbe. Tanulmányait volt módja Amerikában folytatni, alapidiplomát Torontóban, majd fokozatot a Kaliforniai Egyetemen Los Angeles-ben (UCLA) szerzett. Szakmai pályafutása elején visszatért Izraelbe, a Tel-avivi Egyetemen 1969-ben lett a szociálpszichológia program oktatója és vezetője. Majdnem két évtizedes otthoni tevékenységét egy-egy év vendégprofesszorság színezte az Egyesült Államokban és Kanadában. 1987-ben lett a Marylandi Egyetem professzora, ahonnan viszont főként Európába látogat, Utrechtbe, a párizsi Sorbonne-ra, majd Heidelbergbe. Több kultúra és szakmai műhely benső ismerete ösztönzi és előreviszi nemzetközi pályafutását, aminek jó mutatója a külföldi (olasz, lengyel, brit, európai) szaklapok szerkesztésében játszott tevőleges szerepe. Ennél is fontosabb talán a vezető amerikai orgánumokban szerkesztőként végzett felelős munkája, melynek kiteljesedési szakasza 1995–2000, amikor a világviszonylatban mértékadó *Journal of Personality and Social Psychology* legfontosabb, attitűd- és szociális megismerés rovatának a vezetője. Ma ő szerkeszti a Psychology Press két könyvsorozatát

– Key Readings in Social Psychology és a Principles of Social Psychology –, melyek a szociálpszichológia és határterületei szakmai áttekintésében és egyetemi oktatásában különösen nagy szerepet játszanak.

Kötetünk előszavában maga a szerző is megemlékezik arról, hogy munkásságának hajnalán Herald H. Kelley volt a mestere és lett a támogató atyai barátja. Mondhatni, hogy Arie Kruglanskiban ilyenképp Fritz Heider szellemi unokáját azonosíthatjuk, hiszen ő tőle származik a Kelley által átvett és átszármaztatott ambíció, hogy a szociálpszichológia az emberek, a társak és a társadalom naiv megismerését, köznapi logikáját és laikus tudásanyagát tárja fel és elemezze. Heider ezen törekvés jegyében vezette be az „attribúció”, a tulajdonságtulajdonítás kulcsfogalmát, amelynek egyik legismertebb és legnagyobb hatású elméletét viszont Kelley dolgozta ki. Ez utóbbi a sajátos szabályoknak engedelmeskedő köznapi ismeretszerzés és a tudományos igényű és formátumú ismeretfelhalmozás viszonyát sokszorosan átgondolta, ezzel is inspirálva Kruglanskit a „laikus megismerés” elveinek és működésmódjának a módszeres további tanulmányozására. A tematika átörökítésén túl e szellemi várvonal észlelhető talán a tudománytörténet e három szereplőjének intuitív észjárásában is, kiknél a szakmai gondolatmenet nem sekélyesedik el a szétágazó empirikus kutatások kivitelezésében, hanem mindvégig őriz és szinten tart egy rendszerkereső és rendszeralkotó elméleti igényt, éltet és kamatoztat egyfajta útkereső, meditatív jelleget, és anélkül, hogy megállna és megtapadna egy-egy ötletes felismerésnél, továbbhalad a sok forrásból fakadó ismeretek összebékítésében és integrálásában. A szociálpszichológus kutatónak ez az intellektuális arculata – a vázolt szellemi genealógiától itt most eltekintve – nem idegen attól az egész körtől, amellyel pályafutása során Kruglanski folyamatosan kapcsolatot tartott és nyilván kedvvel együttműködött, melybe sokak között például az izraeli D. Bar-Tal és a nagy tekintélyű amerikai E. T. Higgins tartozik.

Szerzőnk tudományos munkássága – tanárát követve – az attribúció módszeres vizsgálatából indult ki, mindinkább kiterjedt a személypercepció pontos beválásának, szervező erőinek, társas kapcsolatokban rejlő alapjainak és következményeinek szélesebb területére. A szociális információk gyűjtése és szűrése, befagyasztása és kizárása lesz az – az általa fogalmilag birtokba



vett – problémakör, melynek módszeres kutatására a 90-es évek közepén kiemelkedő pályázati támogatásokat is elnyer. Kruglanski egy egész kutatógeneráció élvonalába kerül, amint részeredmények tömegén okulva és magas absztrakciós szintre emelkedve az információkezelés *kognitív rendszere* és a mindennemű tevékenységben közreható *motivációs rendszer* kapcsolatát szisztematikusan átgondolja és tárgyalja (Kruglanski 1996). E kettő – nem nehéz ráeszmélni – megkülönböztethető egymástól, de közöttük van jelentős átfedés is. Nem tanulság nélküli belegondolni, hogy a kiinduló állapottól a célállapot felé hajtó motivációban mennyi és mi a megismerés szerepe, de talán még eredetibb és gyümölcsözőbb a megismerésre ható motiváció eredetét és szerepét feltárni. A *motivált megismerés* fogalomköre felöleli azt, hogy valamely tárgyra gondolunk-e, (s ha igen) milyen szellemben, értékelő előjellel és irányban gondolkodunk róla, de felöleli azt is, hogy egyáltalán mikor mi indítja és mélyíti el a megismerés folyamatát, s mely ponton mi fékezi le és állítja meg az ismeretszerző aktivitást. Szerzőnk szakmai nevezetessége az, hogy számol a *megismerés lezárásának* indítékával, a megismerés folyamata szerint többnyire nem egyszerűen abbamarad, hanem különböző megfogalmazott-megfogalmazatlan célállapotok felé tartva abbahagyjuk azt. Abbahagyhatjuk, mert biztos tudáshoz jutottunk vagy éppen mert nem akarunk többet és perdöntőt tudni, mert nem akarunk szembenézni egy bizonyos felismeréssel, vagy mert csak egy vágyott gondolatot vagyunk hajlandók ápolni. A kötetet olvasva látni fogjuk, hogy a kiinduló és a célállapot viszonya szabja meg, hogy gyűjtünk-e további információt vagy kifejezetten elzárkózunk előle. Egyszerű és kézenfekvő, hogy vélemény híján a döntéshez információt keresünk és dolgozunk fel, de mi van akkor, ha épp a már kialakult véleményünk (vagy valaki másnak a megismert álláspontja) foszt meg a döntési szabadság és az elkötelezettlenség lebegően jó hangulatától? Mi van más esetben, ha barátaink és harcostársaink által is támogatott álláspontunkat ellentmondó személyek vagy (mi rosszabb) tények fenyegetik? Van-e erőnk szembenézni tényszerű információkkal és vélekedésszerű híresztelésekkel, melyek önértékelésünket, magunk és szeretteink létfeltételeit negatívan érintik? A több tudás és a felüldítő tudatlanság is vonzhat bennünket, más helyzetben viszont menekülhetünk az előbbi nyomasztó súlyától,



vagy az utóbbi légszomjas kiszolgáltatottságtól. Kruglanski rendszerbe foglalt és rendszeresen kifejtett, gazdagon dokumentált elméletének kulcsfontosságú tétele, hogy *személyes belső és társas helyzetek* szabják meg az információkhoz, az információszerezéshez, az információkezelés módozataihoz való viszonyunkat.

Ennek a gondolatmenetnek különleges értéke, hogy sokféle korábbi szociálpszichológiai megfigyelést, tézist, részelméletet összefog és egységes keretbe helyez. Hosszú lenne így előljáróban részletezni, érzékeltetni fogja ezt maga a főszöveg, itt elég csak arra utalni, hogy rendre helyet talál e gondolatmenetben az előítéletesség és az ún. vágyvezérelt gondolkodás, a kognitív disszonancia és Jack Brehm elmélete a kényszerhelyzetek bumerághatásáról, némely freudi felismerés vagy a szociális identitás kimumkált problematikája. Mi a helyzet – merül fel magától értetődően a kérdés – a kognitív stílus Rokeach által bevezetett fogalmi konstrukciójával, és többek által módszeresen végzett kutatásával? A motivált kognitív zárás és a zárt gondolkodás címén nyilvánvalóan átfedő jelenségekörrel van szó, a klasszikus szerző és Kruglanski nézőpontja és magyarázata azonban eltérő. E nézőpontok különbségéről – mint a 4. fejezet Dogmatizmus címszáva alatt olvashatjuk – a szerző azt tartja, hogy Rokeach indokolatlanul hangsúlyozta a zárt gondolkodás meghatározásában, hogy ennek tipikus megtestesítője nézetei forrásának irreleváns tekintélybe kapaszkodva és arra támaszkodva szűri a releváns információkat. Kruglanski szerint ugyanis tárgyilag eldönthetetlen, hogy a megismerésben mi irreleváns és mi releváns, ennek csak személyes szubjektív kritériumai lehetnek, ha vannak. Ezen túl azonban való igaz, hogy egyesek jobban, mások kevésbé szűrik az információkat, kevésbé tűrik az ismeretekben és az értékelésben rejlő ellenmondásosságot, és ennek valós (szituatív) oka is felsejlik Rokeach magyarázatában.

Kruglanski elhatárolódása feltehetően azért ilyen felszíni és mértéktartó, mert a gondolati zárás *aleseteként* tulajdonképpen el tudja fogadni, elméletébe be tudja kebelezní, azt is amit Rokeach a dogmatizmusról feltételez és mond. Tág és rugalmas értelmezése szerint ugyanis a gondolati zárás helyzetfüggő és az adott helyzetben adaptív vagy jobban mondva célirányos. Nem szükségképpen kötődik egy markáns személyiségtípushoz, meg-

határozott szocializációs előtörténettel, az én és a külvilág egyként megélt viszonyával, a dimenzionált világlátás jól leírható arányaival. De azért az sem kizárt, hogy van olyan személyiség-típus, amelynek a gondolati szűrés-zárás hajlama viszonylag erős, és ez változatos szituációkban érvényesül, köztük akár az ideológiák terén is, különös tekintettel a szorongatónak érzett világban végletesen határozott eligazítást kínáló ideológiákra.

Az eszmei irányvétel és a gondolkodásmód között – paradoxnak tűnhet – Kruglanski inkább lát egyértelmű és egyirányú összefüggést, mint klasszikus elődje (Jost és munkatársai 2003). A kognitív zárásra való általános hajlam tekintetében szerintem is lehetnek, vannak egyéni különbségek, még ha ezek különböző helyzetekben eltérő módon hatnak is az információkeresésre és -kezelésre. Mérőeszközt is kidolgozott ezen személyiségkülönbségek vizsgálatára. Feltételezése és tapasztalata az volt, hogy a kognitív zárás tendenciaszerűen együtt jár a konzervativizmussal a politikai nézetek jobboldaliság-baloldaliság dimenziójában. Amerikai és összehasonlítás céljából számításba vett külföldi vizsgálatok empirikus adataira hivatkozhat e tekintetben, azzal az egyedüli és igen figyelemreméltó lengyelországi kivétellel, hogy a zárt gondolkodás a gazdasági konzervativizmusra (értsd a szabad verseny kultuszára) sajátosan nem hangol rá. A személyiség többé-kevésbé kifejezett hajlama a gondolati zárásra Kruglanski értelmezése szerint nem marasztalható és marasztalandó el, ezért a vele való kapcsolat megvilágíthatja, de nem tünteti fel rossz fényben a ragaszkodást a tradicionális értékekhez és attitűdökhöz. Vitapartnerei – mint olvashatjuk – kimondva-kimondatlanul Rokeach logikájához nyúlnak vissza, aki a zárt gondolkodás és (az ideológiai tartalomtól elvonatkoztatható) szélsőségeség összefüggését tételezte fel, és törekedett is igazolni (félsikerrel).

A fogalmak terjedelmi különbsége mellett a zárt gondolkodásmód kétféle – klasszikus és megújult – felfogása lényeges hangsúlyokban különbözik. Rokeach pejoratív ítéletet alkot róla, masszív információkezelési torzulásnak tartja, Kruglanski ambivalens, lát benne hibát és hasznosságot. Rokeach szerint kivételesen jelentkezik egyeseknél, Kruglanski szerint – véletlennek nem tekinthetően – előfordulása általános. Rokeach személyiség-típushoz köti, még ha eltérő erővel jelenik is meg különböző kognitív területeken. Kruglanski tárgyak, helyzetek, területek szerint

vár mást és mást, még ha meg is engedi egyes személyek ez irányú generális hajlamát. Rokeach zárt módon ítél és gondolkodik a kognitív stílusokról, Kruglanski nyitott valamennyiünk változékony és ellenmondásos gondolkodásmódjának leírásakor és elemzésében. Bár nem parttalanul, és épp ezért gondolatgazdagon.

## Irodalom

- Adorno, T., Frenkel-Brunswick, E., Levinson, D., & Sanford, N. 1950. *The Authoritarian Personality*. New York, Harper and Row Publisher.
- Evans, R. I. 1980. *The Making of Social Psychology. Discussions with Creative Contributors*. New York, Gardner Press. 112–124.
- Forgas, J. P. 1995. Mood and judgment. The Affect Infusion Model (AIM). *Psychological Bulletin*, 1., 39–66.
- Harvey, O. J. 1984. Fogalmi rendszerek és attitűdváltozás. In Hunyady Gy. (szerk.), *Szociálpszichológia*. Budapest, Gondolat Kiadó. 524–544.
- Hunyady, Gy. 1979. Adatok a kognitív komplexitás anatómiájához. In Salamon J. (szerk.), *Az alkotó gondolkodás kutatási problémái*. Budapest, Akadémiai Kiadó. 29–52.
- Hunyady, Gy. 1981. Kognitív komplexitás személyek és ideologikus tárgykörök megítélésében. *Pszichológia*, 1. évf., 105–131.
- Hunyady, Gy. 1996. *Sztereotípiák a változó közgondolkodásban*. Budapest, Akadémiai Kiadó.
- Jost, J. T., Glaser, J., Kruglanski, A. W., & Sulloway, F. J. 2003. A politikai konzervativizmus mint motivált társas megismerés. In J. T. Jost: *Önalávetés a társadalomban: a rendszerigazolás pszichológiája*. Budapest, Osiris Kiadó. 525–615.
- Kelly, G. A. 1955. *The Psychology of Personal Constructs*. Vol. 1-2. New York, Norton.
- Kruglanski, A. W. 1996. Motivated Social Cognition: Principles of the Interface. In E. T. Higgins, & A. W. Kruglanski (Eds.): *Social Psychology. Handbook and Basic Principles*. New York, The Guilford Press. 493–520.
- Rokeach, M. 1960. *The Open and Closed Mind*. New York, Basic Books.
- Rokeach, M. 1969. *Beliefs, Attitudes and Values, A Theory of Organization and Change*. San Francisco, Jossey-Bass.
- Rokeach, M. 1984. A nézetek rendszerének szerveződése. In Hunyady Gy. (szerk.), *Szociálpszichológia*. Budapest, Gondolat Kiadó. 469–490.
- Rokeach, M., & Kemp, C. G. 1960. Open and Closed Systems in Relation to Anxiety and Childhood Experience. In M. Rokeach 1960. *The Open and Closed Mind*. New York, Basic Books. 347–366.
- Rokeach, M., & Restle, F. 1980. A nyílt és zárt gondolkodási rendszerek közötti alapvető különbségtévesztés. In Csepeli Gy. (szerk.): *Előítéletek és csoportközi viszonyok*. Budapest, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó. 295–316.



- Sanford, N. 1973. Az autoriter személyiség elmélete. In Hunyady Gy. (szerk.): *Szociálpszichológia*. Budapest, Gondolat Kiadó. 384–406.
- Scott, W. A., Osgood, D. W., & Peterson, C. 1979. *Cognitive Structure. Theory and Measurement of Individual Differences*. Washington DC., Winston.
- Tetlock, Ph. E., & Tyler, A. 1996. Churchill kognitív és retorikai stílusa: viták a náci szándékokról és India autonómiájáról. In Hunyady Gy. (szerk.): *Történeti és politikai pszichológia*. Budapest, Osiris Kiadó. 382–400.
- Zajonc, R. B. 1991. Érzelem és gondolkodás. A preferenciák nem igényelnek következtetéseket. In Hunyady Gy. (szerk.): *Szociálpszichológiai tanulmányok. Válogatás pszichológia szakos hallgatók számára*. Budapest, Tankönyvkiadó. 7–55.
- Zajonc, R. B. 2003. *Érzelmek a társas kapcsolatokban és a megismerésben*. Budapest, Osiris Kiadó.



# Előszó

Ez a könyv az 1989-ben megjelent kötetem (*Lay epistemics and human knowledge – Laikus megismerés és az emberi tudás*) folytatásának tekinthető, amennyiben a laikus elméletekről szóló elméletemen alapuló azon kutatási programokat foglalja össze, amelyek eleddig a legtermékenyebbnek bizonyultak. Valójában magam és kollégáim jó néhány évvel a laikus megismeréssel foglalkozó könyvem megjelenése előtt elkezdünk a lezárás iránti igény konstruktumára vonatkozó kutatásokkal foglalkozni, amely korai munkákat a fent említett könyvben össze is foglaltam. Azonban csak 1989 után, több a témának szentelt szövetségi kutatási ösztöndíjnak, a Lezárás Iránti Igény Skála (NFCS) kifejlesztésének (Webster és Kruglanski 1994), valamint számos hazai és külföldi együttműködő partner érdeklődésének, lelkesedésének és energiájának köszönhetően kapott igazán lendületet a zárt gondolkodással kapcsolatos elméletalkotásunk és kutatásaink.

Így aztán kiváló alkalomnak tűnt a zárt gondolkodással foglalkozó, a különféle tudományos folyóiratokban szórványosan már publikált kutatási eredmények összegyűjtésére, és azok egységes rendszerbe ágyazott megjelentetésére az, amikor meghívást kaptam, hogy az 1998/1999-es tanévet töltssem Palo Altóban, Kaliforniában a Center for Advanced Study in Behavioral Sciences-ben. Az előző kötetem írásakor szerzett tapasztalataimból okulva – amelynek az írása majd egy gyötrelmes évtizedig elhúzódott – úgy határoztam, hogy ezúttal fegyelmezett módon, megszakítás nélkül, egyetlen lendülettel írom meg ezt a kötetet. Mint azt a jelen bevezető írásának dátuma (2003. március) is tanúsítja, igyekeztem nem járt maradéktalan sikerrel, habár a csúszás lényegesen kisebb lett, mint az előző alkalommal (vagyis még van re-

mény!). Bár szociálpszichológusként nem ismeretlen számomra a „szituáció ereje”, más egyszerű halandókhöz hasonlóan én is túl könnyen megadtam magam neki, és ahelyett, hogy szívósan ragaszkodtam volna a könyv írására meghatározott ütemtervemhez, hagytam, hogy a laboratóriumi élet mindennapjai folyamán elkerülhetetlenül előbukkanó külső kényszerítő körülmények elvonják a figyelmemet. Pályázatokat kellett írni (és újraírni), tehetséges és lelkes alapképzéses és posztgraduális hallgatók által gyűjtött adatokra építve tanulmányokat készíteni (és átdolgozni), eleget kellett tenni a szerkesztői kötelezettségeknek, valamint konferenciákon részt venni (hát, nem igazán kellett, de túl jó mókák voltak ahhoz, hogy az ember ellenálljon). Röviden, bár jelen könyv legtöbb fejezete, ha csak vázlatosan is, de az eredeti elképzelésnek megfelelően 1998–1999-ben elkészült, időközben számos egyéb ügy követelt magának elsőbbséget, és csak most – az Alexander von Humboldt Forschungspreisnak köszönhetően, a saját egyetememtől ismét távol – sikerült egy végső lendülettel végre befejeznem a kötetet.

Ez a könyv lényegében az emberi elméről, valamint annak a más emberi elmével való kapcsolatáról szól. Mindennek a fontosságára elemi erővel döbrentett rá saját több évtizedes, tudósként szerzett tapasztalatom. A könyvben felbukkanó ötletek és elképzelések, azok kezdeti inspirációi, a következményeik levezetése és ellenőrzése, valamint a végső értelmezések mind-mind nagyon sokat köszönhetnek számos más személynek, nagyszerű kollégáknak, tehetséges munkatársaknak, akikkel volt szerencsém találkozni, és akiknek a gondolatai és közreműködésük kitörölhetetlen nyomot hagytak jelen kötet minden bekezdésén. Mindezeknek a kollégáknak és barátoknak a szívem mélyéig hálás vagyok. Tali Freund és Ofra Mayseless fontos alapozó munkát végzett egykori kutatóhelyünkön, a Tel-avivi Egyetemen; a Marylandi Egyetemre való költözésem után Donna Webster és Linda Richter adott új lendületet a kutatásoknak; Antonio Pierro, Lucia Mannetti és Eraldo DeGrada a Római Egyetemen („La Sapienza”) végzett egy nagyobb szabású kutatási programot a zárt gondolkodással kapcsolatban; továbbá nemzetközi látogatók, alapképzésben és posztgraduális képzésben részt vevő hallgatók egész sora járult hozzá jelentős mértékben mind az én külföldi tanulmányútjaim, mind a velem, a College Parkban töltött

idő alatt csakúgy, mint hazatérésük után a saját egyetemeiken. Ezen tehetséges kutatók közé tartozik Monica Rubini és Paola Rocchi a Bolognai Egyetemről, Ankica Kosic, Stefano Livi és Antonio Chirumbolo a Római Egyetemről („La Sapienza”), Dino Giovannini a Modenai Egyetemről, Malgorzata Kossowska a Krakkói (Jagiellonski) Egyetemről, Agnieszka Golec a Lengyel Tudományos Akadémia Pszichológiai Intézetéből, Woo Young Chun a szöuli Yonsei Egyetemről, Ap Dijksterhuis az Amszterdami Egyetemről, Mark Dechesne a Nijmegeni Egyetemről, James Shah (aki jelenleg a Wisconsini Egyetemen van), John Jost (aki jelenleg a Stanford Egyetemen dolgozik), valamint Erik Thompson (aki korábban a St. Louis-i Washington Egyetemen volt). Felesleges persze mondani – minthogy én vagyok a kötet egyedüli szerzője – hogy a fentebb felsorolt személyek semmilyen mértékben nem felelősek a jelen kötetben szereplő bármely állításért vagy véleményért.

Mint már korábban is említettem, a jelen kötettel kapcsolatos munkát két olyan meghívás tette lehetővé, amelyek során alkalmam volt némi időt a saját egyetememtől távol tölteni, és amelyekért nem tudok elég hálás lenni. Az egyik a National Science Foundation Grant SBR-9022192 által biztosított látogatásom volt a Center for Advanced Study in Behavioral Sciencesben (Palo Alto, Kalifornia). A másik az Alexander von Humboldt Forschungspreis, amely – a Marylandi Egyetem Distinguished Faculty Research Awarddal egyszerre – lehetővé tette számomra jelenlegi tartózkodásomat a Heidelbergi Egyetemen, nagylelkű vendéglátóm, Klaus Fiedler, valamint munkatársai kellemes és stimuláló társaságában.

Az évek során a könyvben bemutatásra kerülő munkákat a következő ösztöndíjak támogatták: NSF Grant SBR-9417422, National Institute of Mental Health Grant RO1-MH52578, és 5R01MH4612-02; NIMH Research Scientist Award KO5/MH01213, valamint egy korai (Martin Irle-lel közösen kapott) Deutsche Forschungs Gemeineshaft Grant on Lay Epistemology and Social Behavior. Ugyancsak szeretném megköszönni Alison Mudditnak (aki korábban a Psychology Pressnél dolgozott), hogy barátságosan rávett, fogjak neki ennek a munkának, valamint nagyszerű utódjának, Paul Dukesnak, aki türelmesen kivárta, amíg elkészültem. Végül, mégis mindenekelőtt, szeretném



megköszönni feleségemnek, Hannah-nak, hogy minden körülmények között sziklaszilárdan kitartott mellettem, hogy tökéletes társam volt az intellektuális utazgatásaim és kalandjaim, valamint a rengeteg barátság során, ami mind együtt lehetővé tette, hogy ez a munka megszülessen.

Ezt a könyvet legfőbb mentorom, mintaképem és barátom, Harold H. Kelley emlékének ajánlom. Az ő kreativitása, az emberek társas viselkedésére vonatkozó kielégíthetetlen kíváncsisága, inspiráló ereje, és mindazok a kimagasló emberi értékek, amelyek szerint az életét élte, olyan ideálképet jelentenek számomra, amely elérésére mindig is törekedni fogok.

*Arie W. Kruglanski*  
Heidelberg, Németország

## Bevezetés

A homo sapiensre, mint fajra két lényegi sajátosság is jellemző: erős kognitív hajlam és erős társas hajlam. Más élőlényekhez képest sokat gondolkozunk, és ezt sokszor fajtársainkat is figyelembe véve tesszük. Éppen ez az, amiért a *szociális megismerés*, mint a gondolkodásnak és a társas interakciós folyamatoknak szentelt tudományág, pótolhatatlan ismeretekkel gazdagíthatja az emberi természetről való tudásunkat.

Ennek az előfeltevésnek a bázisán jelen kötet a pszichológiai jelenségek széles körét öleli fel, és vizsgálja meg őket szociális megismerési nézőpontból. Mindezen vizsgálódások középpontjában a nyílt és zárt gondolkodás jelensége áll majd, amelyek kiemelkedő szerepet játszanak abban, ahogyan a gondolataink, legyenek bár gyakran kezdetlegesek és kidolgozatlanok, összeállnak egy egységes és határozott szubjektív tudássá. Mint majd a későbbiekben kiderül, a nyílt és zárt gondolkodás megértése nem csupán abban van segítségünkre, hogy megértsük azt, miként érvelünk, illetve miként alakítjuk (ki) döntéseinket, attitűdjeinket és véleményünket, hanem annak tisztázását is segíti, hogy miként viszonyulunk embertársainkhoz, miként lépünk velük interakcióba, miként működünk csoportokban és miként viszonyulunk külső csoportokhoz.

Mint gondolkodó, intelligens lények, aligha teszünk bármit is legalább egy kis előrelátás vagy gondolkodás nélkül, amellyel megbízható, az értelmes és értelmezhető viselkedés alapjául szolgáló tudásbázisra kívánunk szert tenni. Mégis, ha objektívek akarunk maradni, az ilyen folyamatok alapjául szolgáló kognitív tevékenységnek nincsen természetes vagy egyedi végpontja. Akár a végtelenségig folytathatjuk, egyre több, az adott döntés vagy vélemény szempontjából releváns információt keresve. Mégis,

mivel a rendelkezésre álló idő véges, a keresési folyamatot is le kell zárunk valamikor. Másrészt viszont az sem volna nagyon szerencsés, ha – tudatában annak, hogy jelentős mennyiségű releváns információt hagyunk figyelmen kívül – önkényesen megszakítanánk a gondolkodási folyamatunkat; mivel ebben az esetben döntésünk meglehetősen bizonytalan lábakon állna, és cselekedeteinknek és döntéseinknek csupán ingatag alapot biztosítana. Felmerül a kérdés, hogy mit lehet tenni, hiszen dönteni és cselekedni mégis muszáj. Úgy tűnik az Anyatermészet (talán az evolúciós folyamaton keresztül) egy egyszerű megoldással sietett a segítségünkre – azzal a képességgel, hogy időnként lezárjuk az elménket, vagyis biztosnak érezzük a tudásunkat, és szükségtelennek tartjuk további információk kinkeserves összegyűjtését és értékelését. Arra a három kérdésre, hogy vajon ez megfelelő megoldás-e, minden esetben működik-e, illetve hogy mindig a kívánt eredményre vezet-e, a válasz mindannyiszor is nem (de hát ki állította, hogy az Anyatermészet a tökéletesség mintaképe lenne?). A zárt gondolkodás képessége azonban lehetővé teszi, hogy boldoguljunk a mindennapi életünkben, ahelyett, hogy kilátástalan kognitív bizonytalanságban maradjunk, örökre elmerülve és elveszve a gondolatainkban. Mindemellett a mentális lezárás nem visszavonhatatlan; amikor az esetleges kedvezőtlen következmények kiugróvá válnak, gyakran képesek vagyunk arra, hogy újra megnyissuk a belső elmélkedésünket, és megfelelően kiigazítsuk a véleményünket.

Zárt gondolkodási képességünknek nagyon sok jelentős társas következménye van. Egyrészt azzal járhat, hogy amikor másokról gondolkodunk, sokkal inkább ragaszkodni fogunk a korábbi benyomásainkhoz, előzetes elképzeléseinkhez vagy előítéleteinkhez, semmint hogy minden egyes új, releváns információ hatására rugalmasan átértékeljük a véleményünket. Mindez arra utal, van egy mélyen gyökerező hajlamunk arra, hogy társas ítékezéseink során előítéletesen gondolkodjunk vagy sztereotipizáljunk. Ugyanakkor azt is jelenti, hogy hiányos és korlátozott információk alapján is képesek vagyunk következtetésekre jutni vagy másokról véleményt alkotni, és mindezt meglehetősen gyorsan tesszük.

A zárt gondolkodás ilyen hatásai azonban aligha korlátozódnak csupán a *másokkal* kapcsolatos gondolkodásunkra. Csakugyan,



az emberi ítélkezés minden területén, így az ítélkezés és véleményalkotás számos nem társas jellegű témája kapcsán is megjelennek ezek a hatások (a magfizikától a kínálat közgazdaságtanán, a külpolitikán vagy tengerbiológián át egészen az utcán való biztonságos átkelésig vagy egy teniszmérkőzésen egy rövid labda elérésének valószínűségéig). Mindezen felül még a másokhoz, mint informátorokhoz vagy *információforráshoz*, illetve mint az ítélkezés *tárgyaihoz* való viszonyunkat is befolyásolják. Ezek az információforrások rendszerint társas jellegűek, mint például az élő beszélgetések, a könyvek, újságok vagy az elektronikus média. A gondolkodás lezárására vonatkozó hajlamunk – gyakran a társas interakciók megszüntetésén és a más személyekhez vagy csoportokhoz való kapcsolat megszakításán keresztül, vagyis mások figyelmen kívül hagyása és az ő információs forrásként irrelevánsá történő nyilvánítása révén – egyúttal egyfajta társas lezáráshoz, vagy egy közös, osztott „valóság” kialakulásához is vezethet.

Bármennyire elidegenítőnek is tűnik ez a fajta működésmód, mégis, mivel nyilvánvalóan kivitelezhetetlen mindenki véleményének a gondos mérlegelése, nyilvánvalóan nem áll rendelkezésünkre más megoldás a megismerés ezen talányára. Ily módon, habár az információs boldogulásunk elképzelhetetlen *néhány ember* hozzájárulása nélkül, ugyanígy képtelenség lenne *minden ember* hozzájárulását kezelni. Meg kell válogatnunk, hogy kikre figyelünk oda, vagyis ki kell jelölnünk az információs közösségünk határait. Mindez erős (ha nem is kizárólagos) motivációként szolgál a társas csoportok kialakítására, és az ilyen társas korlátok és határok kijelölésével egyidejűleg a befogadás és a kirekesztés komplex, gyakran erős érzelmi töltetű aktusaihoz vezet.

Röviden, a zárt és nyílt gondolkodás jelensége fényt derít a kognitív működésünk és társas természetünk alapvető aspektusai közötti bonyolult és kusza összefonódásokra. A könyv célja az, hogy feltárja ezeket a kapcsolódásokat, és megvizsgálja azt a lenyűgöző kognitív/társas határterületet, amelyekre rávilágítanak. Az én sajátos nézőpontom ebben az esetben *motivációs*. Jelen kötet kifejezetten a zárt és nyílt gondolkodás iránti *igényre* fókuszál, arra, hogy miként merül fel, és milyen kognitív és társas következményei lehetnek. A kötet elején felvázolok egy elméletet, amely a zárt és/vagy nyílt gondolkodás iránti igényt mutatja be részletesen. Ezt követően egy, az elmélet egyéni, személyközi,

csoportos és csoportközi szintű következményeit vizsgáló szisztematikus kutatási program kerül bemutatásra. A végső diszkusszió pedig röviden összefoglalja a főbb eredményeket, és kiemeli azoknak a különféle emberi viselkedésekre gyakorolt következményeit.

Habár a zárt gondolkodás bizonyos mértékben elkerülhetetlen, ez a tanulmány – több okból is – elsősorban annak negatív következményeire fókuszál. Először is, ezek a negatív következmények az emberi ítéletalkotás és társas interakciók néhány nagyon fontos hiányosságát és hibáját érintik. Mint majd kiderül, a zárt gondolkodás releváns – többek között – az előítéletesség, a kommunikáció, az empátia, a tárgyalás vagy a külső csoport leértékelése kérdésköreinek szempontjából. Az előbb felsorolt jelenségekhez és problémákhoz való hozzájárulásának megértése fontos lépés lehet azok konstruktív kezelése szempontjából. Másodsor, gyakran a különböző természetes folyamatok hibái azok, amelyek különösen megrendítő erővel illusztrálják az adott folyamatok működését (Kahnemann és Tversky 1996); így a zárt gondolkodás negatív következményeinek vizsgálata különösen sokat árulhat el az ember megismerési folyamatairól. Az egyensúly kedvéért azonban az utolsó fejezetben megtárgyaljuk a zárt gondolkodás néhány pozitív(abb) következményét is, valamint azonosítjuk azokat a körülményeket, amelyekben a pozitív, illetve a negatív következmények jelennek meg nagyobb valószínűséggel.

## Összefoglalás

A zárt és nyílt gondolkodás jelensége a kognitív és társas folyamatok határterületének a központi kérdése. Minden értelmezhető ítélet, döntés vagy viselkedés egy szubjektív, de legalább valami minimális mértékű magabiztossággal vallott tudásbázison alapul. Az ilyen tudás kialakítása megköveteli, hogy lezárjuk az agyunkat mindazon további releváns információk elől, amelyek megszerzésére egyébként mindig törekedhetnénk, és amelyeket gyakran meg is szerzünk. A zárt gondolkodási folyamatok, a szociális megismerés és viselkedés kapcsolata kettős. Egyrészt, az ítéleteinknek, benyomásainknak és sztereotípiáinknak gyakran más emberek vagy emberek csoportjai a célpontjai. Másrészt, gyakran

ugyanezen mások szolgálnak számunkra információforrásként; az ő véleményük, döntéseik vagy attitűdjeik jelentős hatást gyakorolnak a sajátjainkra. Ily módon a zárt gondolkodás jelensége nemcsak arra van hatással, hogy *mit* gondolunk másokról, hanem arra is, hogy *hogyan* gondolkodunk; ez utóbbi esetben a saját vélemény kialakítása során figyelembe vett információk forrásán keresztül. Jelen kötet kiemeli a zárt és nyílt gondolkodás motivációs aspektusait, tárgyalja előzményeit és következményeit, és beszámol jelentős mennyiségű, a zárt gondolkodás jelenségét számos különböző területen vizsgáló empirikus kutatásról.



## A zárt és nyílt gondolkodás motivációs háttere

A zárt és nyílt gondolkodásra való hajlam nagyon erősen kötődik az egyén megismerési motivációihoz, vagyis a tudás vonatkozásában kitűzött (implicit és explicit) céljaihoz. Egy korábbi kötetben (Kruglanski 1989) négy ilyen motiváció került megkülönböztetésre, amelyeket két merőleges dimenzió mentén lehet osztályozni; az első dimenzió két végpontja a lezárás keresése illetve elkerülése, a második pedig a specifikusság szemben a nemspecifikussággal. Az első dimenzió aszerint különbözteti meg a motivációkat, hogy az egyén célja a lezárás elérése vagy pedig annak elkerülése. A második dimenzió pedig aszerint, hogy az egyén által elérni kívánt lezárás egy konkrét, specifikus lezárás-e, vagy pedig bármilyen lezárás (vagy éppen annak hiánya) megfelelő lenne az egyén számára. Ez az osztályozás a motivációs típusok egy kétszer kettes, vagyis négycellás mátrixát eredményezi (lásd 2.1. táblázat); a nemspecifikus és a specifikus lezárás iránti szükségletet és a nemspecifikus és a specifikus lezárás elkerülésének szükségletét.

2.1. táblázat. Az episztemikus motivációk tipológiája

		Lezárás megközelítése / elkerülése	
		Megközelítés	Elkerülés
Specifikusság / Nemspecifikusság	Nemspecifikus	Nemspecifikus lezárás iránti igény	Nemspecifikus lezárás elkerülésének igénye
	Specifikus	Specifikus lezárás iránti igény	Specifikus lezárás elkerülésnek igénye

*Két motivációs kontinuum.* A fenti osztályozás eredményeképpen kapott motivációs típusok felfoghatóak két képzeletbeli kontinuum által kijelölt kvadránsokként. Az egyik kontinuum a nemspecifikus lezárás motívumára vonatkozik, és az erős lezárás (birtoklása vagy elérése) iránti szükséglettől (vagyis az erős nemspecifikus *lezárás iránti* igénytől) annak erős elkerülési szükségletéig terjed (vagyis az erős nemspecifikus lezárás *elkerülésének* igényéig). A másik kontinuum egy adott vagy specifikus lezárás iránti igényre vonatkozik, és az előzőhöz hasonlóan ez is a lezárás elérésének erős igényétől (vagyis az erős igénytől az adott specifikus *lezárás iránt*) annak erős elkerülésének igényéig terjed (vagyis az erős igényig az adott specifikus lezárás *elkerülésére*). A következőkben röviden jellemezzük a motiváció ezen négy típusát.

*Nemspecifikus lezárás iránti igény.* Ezt a szükségletet úgy lehet definiálni, mint egy egyénnek a határozott válasz iránti igényét valamely kérdés kapcsán, bármilyen szilárd válasz előnyben részesítését a bizonytalansággal és/vagy kétértelműséggel szemben. Vegyük példának az egyetemi felvételi bizottság egy tagját, aki egyszerűen csak szeretné megtudni, hogy egy adott jelentkező milyen jól vagy rosszul teljesített a felvételi teszten, annak érdekében, hogy jó felvételi döntést hozhasson. Egy ilyen motiváció a nemspecifikus lezárás iránti igényt reprezentálná, mivel nincs olyan válasz, amelyet a bizottsági tag előnyben részesítene bármely más válaszhoz képest. Vagyis a nemspecifikus lezárás iránti igény *irányítatlan* vagy *elfogulatlan* bármely konkrét információ irányába. Egy számítógépes felhasználó meg akarhatja ismerni egy bizonyos szoftver működését anélkül, hogy bármilyen működési módot preferálna. Egy légi utas tudni akarhatja, hogy melyik kapunál kell beszállnia anélkül, hogy bármelyik kaput előnyben részesítené.

*Nemspecifikus lezárás elkerülésének igénye.* Mint a neve is jelzi, a nemspecifikus lezárás elkerülésének igénye pont az ellenkezője a nemspecifikus lezárás iránti igénynek. A nemspecifikus lezárás elkerülésének igénye olyan helyzetekkel jár együtt, amelyekben a határozott tudás elkerülendő és a *döntési el nem kötelezettség* értékes és kívánatos. Alkalmanként a lezárás hiánya olyan eszköznek tekinthető, amely nyitva hagyja az egyén számára a lehetőségeket, hogy további kutatás és elemzés lefolytatásával végző soron csökkentse a hibás lezárás valószínűségét. Máskor azon-

ban a lezárás elkerülése tartósan kívánatos állapotként jelenhet meg. A döntési el nem kötelezettséget becsülhetjük önmagában azért a tulajdonságáért, hogy segít megőrizni az egyén szabadságát, egyfajta romantikus kalandérzést biztosít, szemben az elköteleződéssel, amely maga után vonhatja a szélsőséges bejósolhatóságnak és az élet szürke rutinos hétköznappokká válásának lehangoló gondolatait.

*Specifikus lezárás iránti igény.* A specifikus lezárás iránti igény egy, valamely konkrét tulajdonságával (leginkább a tartalmával) jellemezhető adott válasz előnyben részesítését jelenti, amely válasz lehet hízelgő, megerősítő vagy valamilyen más okból kívánatos. Például, egy diák édesanyja lehet, hogy nagyon szeretné (azt) tudni, hogy gyermeke jól teljesített a felvételi vizsgán, annak a reményében, hogy gyermekét beírathatja egy nagy presztízsű egyetemre. Ez a motiváció a specifikus lezárás iránti igényt képviseli, mivel az anya *egy konkrét* válaszra vágyik, és nem lenne egyformán boldog bármilyen válasszal (sőt, kifejezetten elszomorodna bizonyos válaszok hallatán). Így, összevetve a nemspecifikus lezárás iránti igény irányítatlanságával és elfogulatlanságával, a specifikus lezárás iránti igény *irányítottan elfogult* hatást fejt ki a megismerési folyamatra.

*Specifikus lezárás elkerülésének igénye.* Az egyének motiváltak lehetnek a specifikus lezárás elkerülésére azok nemkívánatos (például fenyegető) sajátosságai miatt. A specifikus lezárás elkerülésének igénye alkalmanként az ellentétét képező specifikus lezárás iránti igény jele lehet. Az az igény például, hogy egy vizsgán való bukás gondolatát elkerüljük, megkülönböztethetetlen lehet a sikeres vizsgában való hit iránti igénytől. Más alkalmakkor azonban az egyén fókuszálhat egyszerűen az elkerülendő lezárásra anélkül, hogy túl sok figyelmet fordítana az ellenkezőjére. Vágyhat valaki a vereség elkerülésére anélkül, hogy különösebben vágyakozna a győzelemre, vagy kívánhatja, hogy elkerülje a kudarcot anélkül, hogy szükségszerűen valami látványos sikerről ábrándozzon. A kollektivista kultúrákban például fontos lehet a csoport normáinak tiszteletben tartása és a csoporttal szembeni kötelezettségnek való megfelelés, ugyanakkor viszont helytelenítést válthat ki, ha valaki a csoporttagjaiét jelentősen meghaladó, kiugró teljesítménye révén kilóg a csoportból (Markus és Kitayama 1991). Az ilyen kultúrában a specifikus lezárás elkerülése



iránti igények kettőssége alakulhat ki egyidejűleg; egyrésztől önmagunk kudarcként való percepciójának elkerülés-igénye, másrésztől viszont önmagunk sikeresként való észlelésének elkerülés-igénye. Tory Higgins (például 1997) viselkedésszabályozási fókusszal foglalkozó munkája érdemben megkülönböztet prevenciós és promóciós fókuszokat. Jelen kötet terminológiája szerint a prevenciós fókusz értelmezhető azon észlelés elkerülési igényeként, hogy az illető veszélyben van vagy valamilyen szempontból kezdi elveszíteni a talajt a lába alól; vagyis egy specifikus lezárás elkerülése iránti igényként. Hasonlóképpen a promóciós fókusz felfogható annak az igényeként, hogy valaki elérjen vagy elnyerjen egy adott, kívánatos állapotot; vagyis egy specifikus lezárás iránti igényként.

### A nemspecifikus és specifikus lezárások iránti motiváció előzményei

*A nemspecifikus lezárás megközelítése és elkerülése.* Az a feltételezés, miszerint egy egyénnek a nemspecifikus lezárás iránti motivációja egy kontinuumon helyezkedik el, és ilyen módon az erős lezárás iránti igénytől egészen a lezárás kifejezett elkerülése iránti igényig terjedhet, ellentétesnek tűnhet a modern kor azon szellemével, amely az egyértelműség és kognitív konzisztencia értékességét hangsúlyozza, és amelyből az is következik, hogy az emberek a „jellegtelen” kétértelműséggel szemben előnyben részesítik a „kemény” kognitív lezárást. Azonban nem volt ez mindig így. Ezt a kérdéskört érintve a szociológus Donald Levine úgy vélte, hogy „az 1600-as éveket megelőzően a nyugati társadalmakban senki sem gondolta úgy, hogy az emberi viszonyokról határozott állítások formájában kellene beszélni. Az emberi viselkedésre vonatkozó legjobb tudásról – amelyet tapasztalatok, utazások, beszélgetések során és reflexiók útján lehetett felhalmozni – azt gondolták, hogy az egyfajta világi bölcsesség a tulajdonságok és életmódok változatosságára, a társas élet változékonyságára vonatkozóan” (Levine 1985, 1). Továbbá, míg az amerikai kultúra köztudottan nagy hangsúlyt helyez a világos és őszinte kommunikációra, vagyis hogy gyorsan, lényegre törően kimondja az egyén, amit gondol, más kultúrák kifejezetten kerülnek a túlzottan világos

beszédet. „A kínai nyelv – hozza fel a példát Levine (1985, 22) – kevésbé alkalmas éles megkülönböztetésekre és elemző absztrakcióra; a kínaiak beszéd közben kifejezetten szeretnek konkrét képekhez kapcsolódó többszörös jelentésekre utalni. A hagyományos kínai nyelv választékos, gazdag stílust teremtett, amely a kétértelmű képzetek egy bonyolult változatosságát elegyíti és apró árnyalatnyi eltéréseket okoz történelmi utalások segítségével.” Hasonlóképpen a kétértelműség kultiválása jellemzi a tradicionális jávai kultúrát is, ahol a „nyílt és lényegre törő kommunikáció kifejezetten udvariatlanságnak számít, és ahol ... az etikett előírja, hogy a személyes interakciókat az udvariassági formulák és bonyolult kerülőutak egész sorozatán keresztül kell lebonyolítani” (Levine 1985, 23). A szomáliai beszélgetésekben „a kétértelműségek preferenciája különösen kiugró a politikai szférában”, és a szomáliai nyelv lehetővé teszi, hogy „a szavak új formát öltve a metaforák és költői utalások gazdagságát egyesítsék magukban” (Levine 1985, 24). Laitin az előbbiekre kapcsán azt mondja, hogy „egy költői üzenetet a befogadó szándékosan félreértelmezhet, anélkül, hogy emiatt ostobának tűnne. Ily módon az a személy, akinek az üzenetet szánták, soha nem kerülhet olyan helyzetbe, hogy igennel vagy nemmel kelljen válaszolnia, vagy gyorsan kelljen döntenie. Biztosítva van számára a lehetőség arra, hogy további allegóriákba bocsátkozzon, több szempontból is kerülgethesse a kérdést, és így megelőzze a direkt konfrontációt...” (Laitin 1977, 39).

A fenti szociológiai elemzés megerősíti azt a feltételezést, miszerint a nemspecifikus kognitív lezárás iránti humán attitűdök valóban a szélsőséges dicsőítéstől és idealizálástól egészen a tartózkodásig és nyílt elutasításig terjednek. Feltételezhető továbbá, hogy a lezárási attitűdöknek a kultúrák és a történelmi korszakok közötti makroszintű különbségeivel párhuzamosan megfigyelhetőek ezen attitűdök egyének közötti különbségei, valamint a pszichológiai helyzetek azon különbségeivel is párhuzamba állítható, hogy azok milyen mértékben képesek ezeket az attitűdöket kiváltani. Ez utóbbi hangsúly hétköznapi jelleget kölcsönöz a nyílt és zárt gondolkodás jelenségének, és a mindennapokban általánosan megjelenő, természetes jellemzőnek tekinti azt.

Égészen pontosan feltételezhető, hogy a nemspecifikus és specifikus lezárás iránti igényt a lezárás észlelt *haszna* és/vagy hiá-



nyának az észlelt *költsége* váltja ki (Kruglanski és Webster 1996; Webster és Kruglanski 1998). Hasonlóképpen, a nemspecifikus vagy specifikus lezárás elkerülésének igényét a lezárás hiányának észlelt előnye és/vagy meglétének észlelt költsége váltja ki. Érdeemes megjegyezni, hogy ez a megközelítés feltételezi minden, a nemspecifikus és specifikus lezárás iránti igényt befolyásoló lehetséges költségnek és haszonnak a funkcionális egyenértékűségét. Egyúttal erős előfeltevéssel él arra vonatkozóan is, hogy számos, bizonyos szempontból jelentősen eltérő, a költségek és hasznok különböző formáival jellemezhető állapot azonos dinamikák szerint működik.

Ez a megközelítés összeegyeztethető azzal a szereppel, amelyet a családindinamika (például az egyénnek a szülője irányában tanúsított fenyegető ambivalenciája [lásd Adorno és mtsai. 1950]), a társas tanulási folyamatok (lásd Altemeyer 1981; Tomkins 1963) vagy a bizonytalanság kapcsán átélt fenyegetettségére és szorongásra való általános fogékonyság (Wilson 1973) játszhatnak a nemspecifikus lezárás iránti igény kialakulásában, akként, hogy a lezárást asszociálják olyan pozitív hasznokkal, mint a szorongástól való megszabadulás. Mindezen felül azonban Kruglanski elemzése alapján lehetséges, hogy temérdek egyéb, meglehetősen eltérő tényező is hasonló szerepet töltsön be.

A lezárás egy lehetséges haszna lehet például azon képességünk, amikor egy fontos határidő betartása érdekében tudunk időben dönteni és cselekedni (amely összehasonlítható Jones és Gerard (1968) „egyértelmű viselkedéses orientáció” elméletével). Ezzel az elképzeléssel összhangban az időnyomásnak fokoznia kell a lezárás iránti igényt. A lezárás egyik haszna lehet, hogy szükségtelessé teszi a további információfeldolgozást. Ha valóban így van, akkor a lezárás iránti igényt fokozza minden olyan feltétel, amelyben az információ feldolgozása szubjektíven bonyolult, munkaigényes vagy egyéb szempontból kellemetlen. Néhány ilyen feltétel (például a környezeti zajok) az információfeldolgozás külső, néhány pedig (például a kognitív feladat unalmassága) a feldolgozás belső jellemzőihez kapcsolódik (Kruglanski 1975). Az egyén pszichológiai és fizikai állapota szintén ilyen befolyásoló tényező lehet. Amikor például fáradtak, elgyötörtek vagyunk, vagy amikor erős ittasság korlátozza tisztánlátási képességünket, az információfeldolgozás különösen megerőltető



lehet. Összefoglalva, a lezárás iránti igény szintjét olyan változatos tényezők befolyásolhatják, mint a környezeti zajok, a feladat unalmassága, a fáradtság vagy az alkoholos befolyásoltság. A lezárás iránti igényt az is fokozhatja, amikor számunkra fontos személyekről úgy gondoljuk, hogy a lezárást értékesnek tartják, mivel ilyenkor az, ha rendelkezünk a lezárással, kiválthatja ezen számunkra fontos másik személyek helyeslését és megbecsülését. Ha például valakinek a szülei a magabiztosságot, a vélemény melletti kitartást tartják értékesnek, az adott gyermek könnyen motiválttá válhat arra, hogy megfeleljen ennek az elvárásnak, vagyis hogy erős (nemspecifikus) lezárás iránti igénnyel rendelkezzen. Végül pedig a lezárás iránti igényt fokozhatják egyszerűen az olyan helyzetek is, ahol elvárják tőlünk a véleménynyilvánítást, szemben azokkal, amikor az egyén számára megengedett, hogy ne legyen határozott álláspontja.

A fentiekben vázoltak ellentétéként a nemspecifikus lezárás iránti igényt csökkenthetik, illetve a lezárás elkerülésének igényét növelhetik mindazon helyzetek és feltételek, amelyek kiemelik a lezárás költségeit és a nyitottság hasznait. Bizonyos körülmények között a lezárás költségeit kiugróvá teheti a – költséges tévedés elkövetése miatti aggodalomban gyökerező – „érvénytelenségtől való félelem”. Ilyen feltételek mellett az egyén hajlamos lehet a döntés felfüggesztésére vagy a lezárás elkerülésére.

Azonban a validitás miatti aggodalmak nem feltétlenül összeegyeztethetetlenek a lezárással. Nyilvánvalóan senki sem alkalmazna tudatosan önmaga által is érvénytelennek ítélt lezárást. Valójában a tudás hétköznapi fogalma a szubjektív érvényesség érzésével párosult lezárást jelenti. Tudni azt, hogy egy adott személyt Johnnak hívnak, vagy hogy ma éppen kedd van, egyaránt jelent egy lezárást ezen témák kapcsán és egyidejűleg annak a hitét, hogy ezek a lezárások érvényesek. Mindennek ellenére a lezárás és az érvényesség miatti pszichológiai aggodalmak gyakran egymástól meglehetősen függetlenül jelennek meg. Ami ennél is fontosabb, az információfeldolgozást teljesen ellentétes irányba próbálják húzni. Amikor például valamely okból – legyen az akár az információfeldolgozás szituációs akadályozottsága, mint például fáradtság vagy zajos környezet – a lezárás iránti igény megnövekedik, akkor az egyén csak korlátozott információt fog figye-

lembe venni, vagy előfeltevéseire, előítéleteire, kulturális sztereotípiáira alapozva hoz társas ítéletet. Amikor viszont a lezárás iránti igény szintje lecsökken – például a döntésért érzett felelősség vagy az esetleges rossz döntés következményeitől való félelem miatt – akkor az egyén a döntéshozatal előtt rengeteg információt vehet figyelembe. Mégis, az előbbi esetben az egyén nem feltétlenül van tudatában az érvényesség feláldozásának, az utóbbi esetben pedig a lezárás elhalasztásának. Éppen ellenkezőleg, úgy érezheti, hogy mindkét esetben pont a kellő mennyiségű információt dolgozta fel annak érdekében, hogy egy megfelelően megalapozott döntést hozzon. Más szóval, a lezárás iránti, illetve a lezárás elkerülése iránti igény által ösztönzött megismerési dinamikák tudatosan nem hozzáférhetőek a megismerő számára, sokkal inkább implicit módon és a tudatosság szintje alatt fejtik ki a hatásukat.

Fontos felismerni, hogy az érvényességi aggodalmak nem mindig csökkentik a lezárás iránti igényt vagy fokozzák az új információkra és ötletekre való nyitottságot. Ha egy adott lezárás kellőképpen érvényesnek tűnik, például mert a forrása (aki lehet a szülő, egy nagyra becsült guru vagy a nyomtatott sajtó) teljesen hitelesnek vagy kétségbevonhatatlan „megismerési tekintélynek” tűnik (Kruglanski 1989; Ellis és Kruglanski 1992), az érvényességre való törekvés sokkal inkább felerősítheti a megragadást, semmint hogy elkerülje vagy elhalassza azt mindaddig, amíg kellő mennyiségű további információt fel nem dolgoztunk.

Más okokból is csökkenhet a nemspecifikus lezárás iránti igény, vagy éppen növekedhet a lezárás elkerülésének igénye. Olyan feladatoknál például, amelyek önmagukban is érdekesek és élvezetesek, pusztán a feladatmegoldás, a feladaton való gondolkodás öröméért is megpróbálhatjuk minél tovább elnyújtani a folyamatot, ahelyett, hogy a lényegre koncentrálna a lehető leghamarabb megoldanánk. Biztosan mindenki találkozott már olyan – meglehetősen frusztráló – esettel, amikor egy szakértőtől (például egy statisztikában rendkívül jártas személytől) tanácsot kérve az illető a gyors, lényegre törő válasz helyett összetett elemzésbe bonyolódik, amelynek csak minimális köze van az eredeti kérdésfelvetéshez. A szakértő ilyenkor sokkal jobban élvezheti a válasz keresésének folyamatát, mint magát a választ, ezért elnyújtja azt ameddig csak lehet – a kérdező legnagyobb bosszúságára.



A lezárást iránti igény csökkenhet akkor is, ha a lehetséges lezárások mindegyike bonyolultnak, problematikusnak vagy éppen veszélyesnek tűnik. Amikor például két közeli barátunk vitatkozik, motivációnk arra irányulhat, hogy tartózkodjunk annak eldöntésétől, hogy kinek van igaza, mivel az esetleges döntésünk legalább az egyik vitatkozó féllel való kapcsolatunkat alááshatja. Hasonlóképpen, amikor közvetítőként lépünk fel egy konfliktusos helyzetben, a bonyolultabb kérdésekben elfoglalhatunk kétértelmű álláspontot, hogy az egyszerűbb vagy könnyebben feloldható kérdésekben elérhető legyen egy konszenzus, és az ennek nyomán kialakuló pozitív lendület vigye előre a tárgyalásokat. Csakugyan, bármilyen határozott vélemény vagy álláspont kifejezése – legyen szó akár esztétikai, etikai vagy éppen politikai kérdésről – minden esetben legalább néhány ember számára sérítő. Így hát idegenek társaságában, akiknek nem ismerjük az ízlésüket és álláspontjaikat, tartózkodhatunk a véleményünk kifejezésétől vagy akár kialakításától is. Közeli barátaink társaságában – akikkel biztonságban érezzük magunkat, és emiatt sokkal inkább merünk önmagunk lenni – nagyobb valószínűséggel fogunk véleményt kialakítani és azt kinyilvánítani.

Persze néhány makacs vagy keményfejű egyén a helyzet jellegetől függetlenül hajlamos lehet a határozott, akár szélsőséges vélemény kialakítására, míg egy különösen óvatos személy még a legbiztonságosabb körülmények között is kényelmetlenül érezheti magát, ha véleményt kell nyilvánítania, ezért inkább tartózkodni fog attól. Mint arról már korábban is volt szó, az emberek jelentős egyéni különbségeket mutatnak a kognitív lezárás megközelítésére, illetve elkerülésére való hajlamukban. Az ilyen egyéni különbségek feltárására fejlesztette ki Donna Webster és Arie Kruglanski a mind reliabilitás, mind validitás szempontjából megalapozottnak bizonyult Lezárás Iránti Igény Skálát (Webster és Kruglanski 1994). A skálát számos nyelvre (kantoni és mandarin nyelvjárásra, horvatra, hollandra, franciára, németre, héberre, olaszra, japánra, koreaira és spanyolra) lefordították; így lehetővé vált a nyílt és zárt gondolkodás kérdéskörének kultúrközi vizsgálata.

Egy évtizeddel ezelőtti publikálása óta Webster és Kruglanski skálája mind funkcionálisan, mind strukturálisan jól megállta a helyét az idegen nyelvű fordításokban éppúgy, mint a legkülön-



félébb kontextusokban. Mindazonáltal a skála fejlesztése nem állt le; folyamatosan dolgoznak annak pszichometriai tulajdonságainak javításán, illetve a skála lerövidítésén annak érdekében, hogy felvétele és alkalmazása kevésbé legyen fárasztó és időigényes.

Összefoglalva, az egyének nemspecifikus kognitív lezárás iránti motivációs attitűdjeit számos tényező befolyásolhatja. Ezek közül néhány a személy viszonylag stabil diszpozíciójához (Webster és Kruglanski 1994), vagy éppen az adott társadalomra jellemző kulturális normákhoz és az ott uralkodó hagyományokhoz (Hofstede 1980; Levine 1985) köthető. Megint mások viszont a mindennapok egyszerű körülményeivel hozhatóak összefüggésbe (például időnyomás, unalom, zaj vagy fáradtság). Ez utóbbi értelemben a nyílt és zárt gondolkodás jelensége a hétköznapi élet minden szegmensét átható jellegzetesség, és nem egy elvont vagy korlátozott érvényű elmélet.

*A specifikus lezárás megközelítésének és elkerülésnek igénye.* Egy adott lezárást nagyon sok különböző tényező tehet kívánatosá vagy éppen nemkívánatosá. Ezek közül néhány helyzetfüggő, mások lehetnek az adott egyén viszonylag tartós beállítódásai, megint mások pedig egész társadalmakra vagy kultúrára lehetnek jellemzőek. Bármely adott helyzetben a kívánatos lezárás függhet az érintett egyénnek az adott kontextusban fennálló igényeivel, kívánságaival és vágyaival. Ha például valaki nagy jelentőséget tulajdonít a karrierjének, a főnökkel való egyetértés kívánatos lesz; mégpedig olyan módon, hogy az egyetértés konkrét tartalma a főnöknek az adott helyen és időben, az adott témában kifejtett álláspontjától fog függeni. Egy (adott helyzetben) éhes személy számára kívánatos lezárás a küszöbönálló étkezés gondolata, akár csak a magányos személynek az, hogy hamarosan társaságot vagy társas támaszt kap. A kívánatos lezárások egy része széles körben osztott kulturális értékekből – mint például a szabadság, a demokrácia, a bátorság, a család vagy éppen a karcsú alak – eredhetnek. Mások pedig – mint például azon hiedelmeknek a kívánatossága, hogy valaki gazdag, független, erős akaratú vagy asszertív – az egyén neveltetéséből és szocializációjából fakadhatnak.

A specifikus lezárás elkerülésének igénye szintén nagyon sokféle forrásból fakadhat. Így például egy egyén a személyes szabadságának korlátozására tett kísérlettel szembeni ellenállásként

elkerülendő lezárásnak tartja az őt szabadságában korlátozni akaró személy javaslatát (Brehm 1966). Ugyancsak elkerülendő vagy megelőzendő lezárások lehetnek az olyan antiszociális gondolatok, mint például a tiltott személyekkel (például szülőkkel) kapcsolatos szexuális vagy agresszív fantáziák.

Időnként a különböző nemkívánatos vagy kívánatos lezárások ellentétesek lehetnek egymással; mint például azok a kívánatos gondolatok, hogy (1) az egyén tisztában van saját képességeivel és azok korlátaival, valamint hogy (2) bármilyen feladathoz is fogjon hozzá, abban biztosan nagyon sikeres lesz (lásd Swann 1990). Ilyen esetekben a két motiváció közül az erősebb kerül fölénybe. Murray és Holmes (1997) például azt találta, hogy az alacsony önbecsülésű személyek inkább a csalódás elkerülésére, semmint valaki más megbecsülésének a megszerzésére vágnak. Az ilyen személyek bizalmatlanok lesznek partnerükkel vagy házastársukkal szemben, kétségbe vonhatják szerelmét, elkötelezettségét és tiszteletét.

*Egyéni különbségek a vágyvezérelt gondolkodásban.* Az emberek temperamentumuk vagy szocializációjuk miatt különbözőek aszerint, hogy döntéseiket mennyire befolyásolja a specifikus lezárás elérésének vagy elkerülésének igénye. Ezen egyéni különbség mérése felé tett első lépés a Weinstein (1980) irreális optimizmussal kapcsolatos munkái alapján Sigall, Kruglanski és Fyock (1999) által kifejlesztett Vágyvezérelt Gondolkodás Skála. Weinstein a kutatásában arra kért fel egyetemistákat, hogy saját maguk, illetve egy azonos nemű egyetemistatársuk vonatkozásában hasonlítsák össze negyvenkettő életesemény (például kirúgják az állásából, országosan elismert szakember lesz) bekövetkezésének a valószínűségét. Az eredmények szerint a válaszadók összességében nagyon erősen hajlottak az irreális optimizmusra; vagyis úgy gondolták, hogy velük (az azonos nemű egyetemistatársukhoz képest) nagyobb valószínűséggel fognak pozitív, és kisebb valószínűséggel fognak negatív dolgok történni. A döntően Weinstein kérdőívei alapján összeállított Vágyvezérelt Gondolkodás Skála (Sigall, Kruglanski és Fyock 1999) segítségével minden egyes egyénhez hozzá lehet rendelni egy vágyvezérelt gondolkodás pontértéket. Ez a pontérték annak a mértékét tükrözi, hogy az adott személy saját maga vonatkozásában mennyire tartja a jó dolgok bekövetkezését valószínűbbnek, illetve a rossz dolgok

bekövetkezését valószínűtlenebbnek, mint egy másik, hozzá hasonló személy esetében. Mint arra Sigall és munkatársai (1997) is rámutattak, a vágyvezérelt gondolkodás nem ugyanaz, mint az optimizmus (Scheier és Carver 1985). Míg az optimizmus egyfajta általános pozitív beállítottságot jelent, mind saját magunk, mind mások vonatkozásában, és rendszerint nem különbözteti meg a kimenetek kedvezőségének/kedvezőtleniségének fokozatait, addig a vágyvezérelt gondolkodás érzékeny az ilyen fokozatokra, ennél fogva különbséget tesz az érintett személlyel történő kedvező/kedvezőtlen események, illetve másokkal történő hasonló események között. Sigall és munkatársai kutatásai kimutatták, hogy a vágyvezérelt gondolkodás (mint az egyéni különbségek egy dimenziója) befolyásolja az egyetemen a vizsgaeredmények és az osztályzatok túlbecsülésére való hajlamot, csökkenti a vizsgateljesítményről kapott visszajelzésre (építő kritikára) való fogékonyságot, valamint hajlamossá tesz bármely kellemetlen feladat elvégzéséhez szükséges idő alábecslésére, amelynek így indokolatlanul a lehető legtovább lehet halogatni az elkezdését.

Jelenleg még nem teljesen világos, hogy a Sigall és munkatársai (megjelenés alatt) által megfigyelt vágyvezérelt gondolkodási hatások vajon a kíváncsi és nemkíváncsi lezárások iránti fokozott (megszerzési vagy elkerülési) motivációnak, vagy pedig azonos mértékű motiváció mellett bekövetkező nagyobb fokú kognitív torzításnak tulajdoníthatóak. Ezeket a vágyvezérelt gondolkodás mögötti mechanizmusokat részleteiben még a jövő kutatásainak kell feltárniuk.

### **A nemspecifikus és specifikus lezárások iránti motiváció következményei**

Nemspecifikus lezárás iránti igény: megragadáshoz és befagyasztáshoz vezető sürgősségi és állandósági torzítások

Milyen érzés lehet a nemspecifikus lezárás iránti igény? Miként befolyásolja azt, ahogyan a dolgainkat intézzük, és milyen hatása van ránk és a környezetünkben lévőkre? Annak, ha valakinek a lezárás iránti igénye megnő, két alapvető következménye lehet.



Először is, az egyén egyfajta *sürgősségi* késztetést érezhet a lezárásra. Másodszor, amint bármilyen kezdeti lezárást kialakít, ahhoz minden körülmény között ragaszkodni fog, viszonylag *állandónak* tekintve azt. A sürgősségi érzés bármilyen, a lezárás ígértét magában hordozó gondolat megragadására való hajlamot vált ki. A megnőtt lezárás iránti igénnyel rendelkező személy az azonnali lezárásra fog törekedni. A lezárás bármilyen okból történő elhalasztása terhes lesz a számára, és az érintett egyén teljesen eluralkodó érzése az lesz, hogy képtelen várni. Mindez egyfajta mentális impulzivitáshoz vezet, amikor is például az egyén szegényes információk alapján is gyorsan következtetéseket von le. Az alulról felfelé építkező, vagyis adatvezérelt ítélkezés helyett inkább fentről lefelé irányuló, tehát elméletvezérelt – sokszor az uralkodó társadalmi sztereotípiákat és előítéleteket tükröző – ítéleteket alkot; valamint ahelyett, hogy a kommunikációs partnere szempontjaihoz igazítaná mondanivalóját, megfontolás nélkül, „kapásból” beszél vele.

Az állandóságra való törekvés kiválthatja a már kialakított lezárás befagyasztására való hajlamot, egyidejűleg a múltékony, kontextusspecifikus lezárással szemben a viszonylag tartós lezárások előnyben részesítésére is hajlamossá tehet. A fokozott lezárás iránti igénnyel rendelkező személyek így igyekeznek egy viszonylag tartós, stabil lezárást kialakítani, és még annak a gondolatától is irtóznak, hogy megszüntessék a lezárást. Mind a sürgősség érzése, mind az állandóságra törekvés mögött az az egyszerű elképzelés húzódik meg, hogy a magas lezárás iránti igény mellett a lezárás hiánya az egyén számára averzív állapot, így igyekszik mindent megtenni annak mielőbbi megszüntetésére (sürgősségi hajlamot mutatva), illetve az esetleges visszatérésének megakadályozására (állandóságra való hajlamot mutatva).

A hiedelmek kikristályosodása, a megragadás és a befagyasztás megkülönböztetése

A megragadásra és a befagyasztásra való hajlam bizonyos – és egyáltalán nem mellékes – értelemben két homlokegyenest ellenkező episztemikus attitűdöt képvisel: a megragadás az új ötletekre való nyitottságot, míg a befagyasztás a zárt gondolkodást, vagyis

az új információk befogadásától való elzárkózást jelzi. Különböző körülmények között a lezárás iránti igény mindkét beállítódást egyformán elősegítheti. Az, hogy egy adott helyzetben végül a megragadás vagy a befagyasztás fog-e bekövetkezni, attól függ, hogy az érintett egyén rendelkezik-e valamilyen kezdeti, kikristályosodott lezárással, amely kiindulási alapként szolgálhat. Az ilyen kikristályosodott lezárással nem rendelkező egyének, amennyiben a lezárás iránti igényük magas, megragadnak minden olyan jelzőingert, amely hozzásegítheti őket a lezáráshoz; míg a lezárással eredetileg is rendelkező személy befagyasztja eredeti lezárását.

Zajonc és Morrisette (1960) egy régebbi tanulmánya igazolta, hogy egy hiedelem kikristályosodottságának mértéke, valamint az, hogy az egyén mennyire biztos abban, fordítottan arányos azaz, hogy az egyén új információk hatására milyen mértékben hajlamos azt megváltoztatni. A vizsgálatukban részt vevő személyeknek légi felvételeken szereplő bombakráterek számát kellett megbecsülniük. A változás-előidézt olyan információs manipulációkkal érték el, amely vagy az ingerre, vagy pedig a visszajelzésre (állítólagos szakértők ítéleteire) vonatkozott. Az eredmények szerint az információs manipuláció előtt ítéleteiket nagy magabiztossággal valló személyek csak akkor változtattak azon, ha a bizonytalanságuk szintje megnőtt. Feltételezhető, hogy a nagyfokú szubjektív magabiztosságért legalább részben a résztvevők lezárás iránti igénye volt a felelős (Kruglanski és Webster 1996). Ebben az esetben elképzelhető, hogy a magas lezárás iránti igénnyel rendelkező személyek, amennyiben ítéletükben valamilyen okból kevésbé biztossá váltak, megragadták az új információkat, míg azok, akiknek a hiedelmei biztosak maradtak, befagyasztották döntéseiket és hosszabb távon is ragaszkodtak azokhoz. Zajonc és Morrisette (1960) természetesen nem manipulálta és nem is mérte fel sem a vizsgálati személyek hiedelmeiben és döntéseiben való szubjektív magabiztosságát, sem pedig lezárás iránti igényüket; így nem is vizsgálhatták, vajon az előbbi két tényező interakciója a feltételezett módon befolyásolta-e a megragadást és befagyasztást.

Kruglanski, Webster és Klem (1993) két, meggyőzési helyzetet szimuláló vizsgálatban pont az ilyen manipulációk kognitív változásra gyakorolt hatását vizsgálta. Naiv vizsgálati személyek-

ből és beavatottakból álló párokat alakítottak ki. A kísérletvezető a vizsgálatot az esküdszék működését vizsgáló kutatásként mutatta be. Minden vizsgálati személynek (és állítólag a partnerének is) bemutatták egy (légitársaságot vagy fakitermelő céget érintő) per főbb vonalait. A vizsgálati személyek felénél a bemutatott anyag tartalmazott egy állítólagos jogi elemzést is, amely lehetővé tette egy viszonylag határozott, megalapozott álláspont kialakítását a felperes vagy az alperes javára. A vizsgálati személyek másik fele nem kapott ilyen elemzést, így nekik nem állt rendelkezésükre megfelelő információ a vélemény kialakításához.

A kísérleti elrendezés egy kétszer kettes mátrix volt, egyrészt a lezárás iránti igény mértéke, másrészt a jogi elemzés rendelkezésre állása, illetve hiánya, vagyis az érintett perben vallott vélemény magabiztossága mentén felosztva. A kutatók azt feltételezték, hogy azok a vizsgálati személyek, akik rendelkeztek a jól áttekinthető jogi elemzéssel, viszonylag határozott véleményt fognak kialakítani, míg azok, akiknek a jogi elemzés nem állt rendelkezésére, sokkal kevésbé lesznek biztosak ítéleteikben. A lezárás iránti igényt környezeti zajjal manipulálták; a zajos feltételben a vizsgálati személyeknek egy rozoga, nagyon hangos nyomtató működése mellett kellett a feladatot elvégezniük. A (csendes) kontrollfeltételben a nyomtató nem működött. A korábban felvázolt logika mentén feltételelezhető volt, hogy a zajos környezet nehezebbé és megerősítőbbé teszi az információfeldolgozást, ezáltal fokozza a lezárás iránti igényt.

A vizsgálati személyek elolvasták a rendelkezésükre bocsátott eseteírásokat, rögzítették a megfelelő ítéletre vonatkozó véleményüket (vagy sejtésüket), majd megvitatták a kérdést a beavatott személlyel, aki minden esetben a vizsgálati személlyel ellentétes álláspontot képviselt. Az eredmények megerősítették azt a feltételezést, hogy a hiedelmek kikristályosodottsága határozza meg, hogy a lezárás iránti igény a jelzőingerek korai megragadását vagy éppen a már meglévő vélemény befagyaszttását fogja-e eredményezni. Amikor a vizsgálati személyeknek nem állt rendelkezésére a vonatkozó jogi elemzés, és emiatt kevésbé tudtak megalapozott és határozott véleményt kialakítani, a zajos kísérleti feltételben könnyebben meggyőzhetőek voltak, mint a kontrollfeltételben; vagyis hajlamosabbak voltak a megvitatás előtti döntésüktől a beavatott személy által képviselt döntés irányába



elmozdulni, és kevesebb időt szenteltek a megvitatásra. Ezzel szemben olyankor, amikor a rendelkezésre bocsátott jogi elemzés lehetővé tette egy viszonylag biztos döntés kialakítását, a vizsgálati személyek kevésbé voltak meggyőzhetőek, illetve a zajos feltételben jobban ellenálltak a meggyőzésnek, mint a csendes feltételben.

Egy második kutatás egy lényegi változtatástól eltekintve alapvetően megismételte az előbb bemutatott vizsgálatot. A változtatás arra vonatkozott, hogy a lezárás iránti igény helyzeti manipulációja (zajos vs. csendes körülmények) helyett az igény mértékében megmutatkozó (tartós) egyéni különbségeket mérték a Lezárás Iránti Igény Skálával (Webster és Kruglanski 1994). Az eredmények ismét igazolták az interakcióra vonatkozó elvárásokat. A magas lezárás iránti igénnyel rendelkező személyek, amennyiben a jogi elemzés a rendelkezésükre állt, többet vitatkoztak a beavatott személlyel és kevésbé tűntek meggyőzhetőnek, míg a jogi elemzés hiányában kevesebbet vitatkoztak és meggyőzőtöbbek voltak, mint az alacsony lezárás iránti igénnyel rendelkező személyek.

Vermeir, Van Kehove és Hendrickx (2002) fogyasztói döntéseket tartalmazó helyzetet használt a kikristályosodást megelőzően, illetve az azt követően gyűjtött információ mennyiségének vizsgálatára. A vizsgálatban egy szimulált áruházi környezetben az volt a vizsgálati személyek feladata, hogy két alacsony involváltságú termék kategória (margarin és tisztítószer) esetében többször egymás után válasszanak a márkák közül. A kikristályosodási pontot a vizsgálatban úgy határozták meg, mint amikortól a vizsgálati személy már minden esetben végig ugyanazt a döntési szabályt (például ár alapú választás) alkalmazza. Az eredmények szerint az alacsony lezárás iránti igényű személyek ritkábban érték el a kikristályosodási pontot, mint a magas lezárás iránti igényűek. Továbbá, míg a magas lezárás iránti igényű személyek több, a termék szempontjából releváns információt gyűjtöttek a kikristályosodást megelőzően, mint azt követően, az alacsony lezárási igényű vizsgálati személyeknél nem találtak ilyen különbséget.

Ezek az eredmények is jól illusztrálják, hogy a lezárás iránti igénytől a zárt gondolkodásig vezető út nem egyenes. Amennyiben egy magas lezárás iránti igényű egyén nem rendelkezik valamilyen előzetes véleménynel, akkor ő is lehet nyitott gondolko-

dású, gyűjtheti lelkesen az információkat, illetve hagyhatja magát az új ötletek által befolyásolni. Mindebből következik, hogy bizonyos szempontokból a magas lezárási igénnyel rendelkező személyek lelkes követők lehetnek; gyorsan elfogadhatják egy vezető utasításait, amennyiben azok valamilyen új dologra vonatkoznak, de legalábbis nem ütköznek már meglévő véleményükkel. Ugyanakkor egy magas lezárási igényű személy nagyon makacs és ellenálló is lehet az érvekkel szemben, amennyiben azok nem egyeznek meg a saját adott véleményével. Ezekre a lehetőségekre a későbbiekben még visszatérünk.

*A nemspecifikus lezárási elkerülésének igénye.* Érdemes megfontolni, vajon milyen érzésekkel jár a nemspecifikus lezárási kontinuumának másik véglete, vagyis a nemspecifikus lezárási elkerülésének erős igénye. Valószínűnek tűnik, hogy az ilyen motivációval rendelkező személyek hajlamosak bármilyen új információt megragadni és azt alaposan feldolgozni *akkor*, ha a korábbi információk már a lezárási létrejöttével fenyegetnek. Minthogy az ilyen személyek számára a lezárási elég visszatartó élmény, örömmel kell hogy fogadjanak minden olyan releváns információt, amely alapján szükségesnek tűnhet a helyzet újragondolása és a kialakított döntés felülvizsgálata. Másrészt viszont amikor a korábbi információk önmagukban inkonzisztensek, kétértelműek vagy homályosak, és ezáltal meggátolják a lezárási kialakulását, a lezárási elkerülésének magas igényével rendelkező személyek nem nagyon lesznek motiváltak további információk figyelembevételére, mivel azok megzavarhatják őket a számukra oly kedves el nem köteleződés állapotának fenntartásában. Bizonyos értelemben tehát elmondható, hogy a lezárási elkerülésének magas igényével rendelkező személyek, amennyiben az információk alapján ez jogosnak tűnik, befagyasztták el nem köteleződésüket, olyan környezetet keresnek, ahol a bizonytalanság vagy kétértelműség állandóan fenntartható, illetve amennyiben a korábbi információk egy határozott vélemény irányába mutatnak, sürgősen megragadnak minden új releváns információt. Vagyis, míg a magas *lezárási iránti* igénnyel rendelkezők az előzetes vélemény hiányában nyitott, annak megléte esetén pedig zárt gondolkodást tanúsítanak, addig a magas *lezárási elkerülése iránti* igénnyel rendelkezők vélemény híján zárt, míg megléte, vagy (elővételezett) fenyegető kialakulása esetén nyílt gondolkodásúak lesznek.



*Specifikus lezárás iránti igények.* Milyen következményei lehetnek a lezárás iránti vagy a lezárás elkerülése iránti igénynek a tudás kialakításának folyamatára? Mind a motivált érvelés (a részleteket lásd például Dunning 1999; Kruglanski 1999; Kunda 1990; Kunda és Sinclair 1999), mind a kognitív disszonancia (Aronson 1992; Cooper és Fazio 1984; Harmon-Jones és Mills 1999; Steele 1988) kutatási területe bőséges bizonyítékkal szolgált arra, hogy a specifikus lezárás iránti igény a szükségletekkel kongruens következtetések irányába torzít. Ennek megfelelően a specifikus lezárás iránti igénnyel rendelkező egyén befagyasztja a korábbi véleményét, amennyiben az kongruens, illetve éppen ellenkezőleg, gyorsan „kiolvasztja” a véleményét, amennyiben az inkongruens a szükségleteivel. Számos különböző folyamat mediálhatja ezeket a hatásokat. Ditto és Lopez (1992) például kimutatták, hogy az emberek az általuk preferált véleményt támogató információk feldolgozását lerövidítik, míg a preferált véleményükkel ellentétes kezdeti információk feldolgozását elnyújtják. Az is elképzelhető, hogy a kétértelmű információt úgy értelmezik, hogy az megerősítse a számukra kívánatos következtetéseket (Kunda 1990). Sinclair és Kunda (1996) kutatási eredményei alapján az is lehetségesnek tűnik, hogy a specifikus lezárási igény az egyén memóriájában az általa preferált ítéletét támogató információkat aktiválja, míg a preferált ítélettel inkongruens tudásstruktúrák aktiválódását meggátolja. Sinclair és Kunda néhány vizsgálatban annak manipulálásával, hogy egy személy jó vagy éppen ellenkezőleg, rossz véleménnyel van róluk, a vizsgálati személyeket motiválttá tették arra, hogy az illetőt lebecsüljék vagy éppen nagyra tartsák. A manipuláció érdekében a résztvevők kitöltöttek egy (fiktív) tesztet, amely állítólag a vezetői képességeiket mérte; majd pedig levetítettek nekik egy felvételt, amelyen egy tréningen részt vevő vezetőként bemutatott személy adott kedvező vagy kedvezőtlen értékelést a teszten nyújtott teljesítményükről. Az értékelő személy vagy a domináns, a vezetők között leggyakoribb csoport (fehér férfiak) tagja volt, vagy pedig egy olyan csoporté (az egyik vizsgálatban nők, a másikban afroamerikaiak), amelyről lehettek negatív sztereotípiái a vizsgálati személyeknek. A vizsgálati személyeknek az állítólagos vezetők tréningen nyújtott teljesítményére vonatkozó értékelése volt a vizsgálat fő függő változója.



A kutatók feltételezték, hogy mind a nők, mind az afroamerikaiak sztereotípiája tartalmaz negatív elemeket a teljesítményre vonatkozóan. A sztereotipikus női vezető rendszerint alacsonyabb társas kompetenciával rendelkezik, és munkája kevésbé elismerésre méltó, mint egy férfi vezetőé (Heilman, Block és Martel 1995). Az afroamerikaiak a rájuk jellemző sztereotípiák szerint kevésbé intelligensek, mint a fehérek, valamint egy afroamerikait vezetőként is kevésbé tartanak kompetensnek, mint egy fehéret (Landau 1995). Amennyiben annak motivációja, hogy az egyént korábban kedvezőtlenül megítélő személyt negatívan (viszont)értékeljék, növeli a korábban értékelő személy lebecsülését elősegítő kogníciók emlékezetből való előhívását, akkor a női és az afroamerikai vezetők értékelésének kevésbé pozitívnak kell mutatkoznia, mivel az emlékezetben hozzáférhetőek és a motiváció által aktiválódhatnak a rájuk vonatkozó negatív sztereotípiák. Az eredmények pontosan ezt mutatták. A fehérekkel ellentétben a nőket és az afroamerikaiakat inkább leértékeltek, amennyiben azok korábban negatív visszajelzést adtak; ugyanez a különbség azonban pozitív visszajelzést követően nem jelentkezett. Későbbi tanulmányokban, ahol elfogulatlan, az előző vizsgálat résztvevőinek célirányos motivációját nélkülöző személyekkel végezték el a kísérletet, a (női és afroamerikai) vezetők lebecsülésére való hajlandóság nem jelent meg. Mindezek az eredmények meggyőző bizonyítékai annak, hogy a motivációval konzisztens kogníciók aktiválódnak.

*Néhány megjegyzés a valóság kényszerítő erejéről.* Kérdéses, hogy van-e bármilyen korlátja az (akár specifikus, akár nemspecifikus tartalmú) ítéletekre gyakorolt motivációs hatásoknak. Az a kérdés is felmerülhet, hogy juthatunk-e nekünk tetsző következtetésre a körülményektől teljesen függetlenül. Ez utóbbi kérdésre minden különösebb gondolkodás nélkül könnyen adhatunk nemleges választ. Végül is éppen elég gyakran kapunk rossz híreket, amelyeket el is fogadunk akként, és túlságosan is gyakran alakítunk ki a kíváncsisággal éppen ellentétes tartalmú lezárásokat. Így például rendszerint elfogadjuk, amikor egy tanárunk megbuktat a vizsgán, egy folyóirat szerkesztője visszautasítja a cikkünket, vagy éppen elutasítják egy kutatási ösztöndíj megszerzésére benyújtott pályázatunkat. Bármennyire is szeretnénk, nem gondolhatjuk, hogy minden a legnagyobb rendben van, amikor

egyértelmű bizonyítékaink vannak az ellenkezőjére. Hasonlóképpen, nemspecifikus lezárást sem tudunk kialakítani mindenmű igazoló bizonyíték híján. Éppen ezért bárhol is találjuk meg, minden minket igazoló információt megragadunk, hiszen azok nélkül a lezárás nem volna elérhető. Kunda (1990) a „valóság kényszerítő ereje” kifejezést használta a motivációs hatások korlátozottságának jelzésére. Ezen elképzelés szerint a motiváció csak a kétértelmű vagy a „rugalmas” helyzetekben képes a megismerést torzítani (Hsee 1995), világos és egyértelmű információk esetén nem.

Bármennyire szimpatikusak is első pillantásra a realitás képmény korlátjaira vagy a rugalmasságra vonatkozó elképzelések, mégis nehezen egyeztethetők össze azokkal az esetekkel, amikor motivációs okokból egyesek (sokak számára) teljesen nyilvánvaló tényeket ferdítenek el. A személyes tragédiákkal vagy a gyásszal foglalkozó irodalomból például tudhatjuk, hogy bizonyos emberek makacsul tagadhatják egy közeli hozzátartozójuk halálát (Stroebe és Stroebe 1987); hogy egyes halálos betegek a közelgő haláluk elkerülhetetlenségére vonatkozó egyértelmű bizonyítékokat hagyják figyelmen kívül, mintegy a remény utolsó szalmaszálaként; vagy éppen a földrengés vagy más természeti katasztrófa sújtotta területen lakói vallják – a külső szemlélő számára érthetetlen módon –, hogy minden a legnagyobb rendben van. Mindezek csak a szabályt erősítő kivételek lennének? Erre a kérdésre a válasz igen is, meg nem is. Anniban igen, hogy más személyek hasonló körülmények között elfogadják a híreket valóságként, legyen az bármilyen szörnyű. Ugyanakkor a válasz nem is, mivel más következtetésre is lehet jutni azon feltételezés helyett, hogy az előbbi személyeket a realitás kényszerítő ereje miatt nem befolyásolták motivációs tényezők. Elképzelhető az is, hogy ezekre a személyekre más motivációk hatottak (például a pontosság iránti olyan erős igény, amely felülmúlta a rossz hír tagadásának vagy szőnyeg alá söprésének a vágyát [Kruglanski 1989b]). Összefoglalva, a lényeg az, hogy a különböző motivációk versengenek egymással; és bármelyik motívum is válik uralkodóvá, az az aktuális motivációval kongruens módon torzítani fogja az ítéletalkotást. Azok a személyek, akiknek célirányos motivációja erősebb, mint a pontosság vagy a lezárás iránti motivációjuk, oly módon fogják a valóságot eltorzítani, hogy az mások számára



megkérdőjelezhetetlen lesz, vagy mert ezen másoknak a pontosság iránti igénye jóval erősebb az adott személyénél, vagy mert a célirányos motivációjuk gyengébb az illető célirányos motivációjánál. Amennyiben ez a megközelítés helytálló, akkor az, hogy egy adott célirányos motivációnak lesz-e torzítási hatása, illetve ha igen, akkor az mennyire lesz kiterjedt (vagyis képes lesz-e a valóság kényszerítő erejét legyőzni), sokkal inkább függ a célirányos és nem célirányos motivációk erőviszonyától, semmint a motivált megismerés és a valóság konfrontációjától.

Mindez persze nem jelenti azt, hogy az információk világossága és homályossága ne lenne fontos, azonban az információk világossága vagy homályossága nem annyira a külső inger objektív sajátossága, mint inkább az észlelő fejében keletkező képzet. Ami az egyik egyén számára teljesen egyértelműnek tűnik, lehet homályos egy másik számára – és ezek az egyéni különbségek szintén nagyban függhetnek a motivációtól. Egy egyén a számára kíváncsi lezárással össze nem egyeztethető információt homályosnak vagy kétértelműnek érzlelheti. Ugyanezen személy erőfeszítéseket tehet arra, hogy bármely adott információ már adott értelmezése mellett további lehetséges értelmezéseket találjon, és a hatását ily módon tompítva és feloldva továbbra is bizonytalan-ságban maradjon az információ jelentését illetően. A lényeg az, hogy a motivációs hatások nem csak a homályos információk értelmezését befolyásolják, hanem már azt is, hogy valamely adott információt homályosnak vagy egyértelműnek érzlelünk-e; vagyis a motivációk az információfeldolgozás különböző szakaszain és szintjein fejthetik ki hatásukat.

## Összefoglalás

A zárt vagy nyílt gondolkodásra való hajlam nagyon erősen kapcsolódik az egyén megismerési motivációihoz. A motivációkat két, egymásra merőleges tengely mentén elterülő kontinuumként lehet elképzelni: (1) az egyik kontinuum a lezárás keresésétől a lezárás elkerüléséig terjed, (2) a másik két végpontja pedig a specifikus, illetve a nemspecifikus lezárás keresése vagy éppen kerülése. Ezen kettős felosztás mentén négy különböző motiváció különböztethető meg: (1) nemspecifikus lezárás iránti igény;



(2) nemspecifikus lezárás elkerülésének igénye; (3) specifikus lezárás iránti igény; és végül (4) specifikus lezárás elkerülésének igénye. Feltételezhető, hogy az egyes igényeket a vonatkozó végső állapot elérésének észlelt hasznai, illetve el nem érésük költségei határozzák meg. Mivel ezek a költségek és hasznok egyénenként, helyzetenként és kultúránként is erősen változhatnak, a nemspecifikus és specifikus lezárás (vagy annak elkerülése) iránti megismerési motivációk nagyon sok meghatározó tényezőtől függenek. A megismerési motivációk általános következményei a megragadás és a befagyasztás, vagyis a kíváncsi megismerési célállapot (a nemspecifikus vagy specifikus lezárás kialakítása vagy megszüntetése) elérését célzó intenzív és extenzív információfeldolgozás, valamint már elért célállapot esetén az információfeldolgozás folytatásától való vonakodás kiváltott hajlamain keresztül érthetőek meg.

## A lezárás iránti igény jellemző megjelenési formái az információfeldolgozásban

Hogyan befolyásolják a különböző megismerési motivációk azt, ahogyan az egyének a véleményalkotás során az információkat kezelik? Ebből a szempontból az előző fejezetben bemutatottak alapján két szakasz különíthető el – a tudás kialakításának, illetve a tudás fenntartásának a szakaszai. Az első szakaszban – egyénenként és helyzetenként változóan, de mindenkinél és minden esetben megfigyelhető módon – az ítékezés szempontjából releváns információk megragadásának, a második szakaszban pedig a befagyasztásának különböző fokozatai figyelhetők meg. Éppen ezért jelen fejezet azokat a jellegzetes módokat fogja tárgyalni, ahogyan a nemspecifikus és specifikus lezárás (illetve annak elkerülése) iránti igény megjelenhet a különféle területekre vonatkozó ítéletek kialakítását célzó, az információk feldolgozására vonatkozó aktivitásokban.

### Tudás kialakítása: a lezárás iránti igény hatásai

*1. Az információfeldolgozás kiterjedtségének mértéke.* Mivel a lezárás iránti igény magasabb szintjével jellemezhető személyek hajlamosabbak a korai gondolatok megragadására és befagyasztására, ezért az információkat kevésbé széleskörűen és kevésbé alaposan dolgozzák fel, valamint a rendelkezésükre álló információk magyarázatára is kevesebb lehetséges alternatívával állnak elő. Az információfeldolgozás ilyen megcsönkítése ellenére – vagy talán éppen amiatt – a magas lezárás iránti igénnyel rendelkező személyek kifejezetten magabiztosak lesznek döntéseikben, bár azok valójában csak egy nagyon felületes feldolgozáson alapulnak. A magabiztosságnak ez a paradox jellege talán annak tulajdonítha-

tó, hogy a magas lezárás iránti igényű személyek hajlamosak a rendelkezésre álló tények alapján kevés alternatív magyarázattal előállni, valamint hajlanak arra, hogy adott körülmények között csak saját nézőpontjukat tartsák érvényesnek.

A lezárás elkerülésének magas igényével rendelkező személyek ezzel szemben alaposan feldolgozzák az információkat, és minden lehetséges hipotézis kapcsán több alternatívát vesznek fontolóra. Így minél magasabb egy egyén lezárás iránti igénye, annál felszínesebb és rövidebb információfeldolgozásba fog bonyolódni; míg azok, akiknek magas a lezárás elkerülése iránti igénye, hajlamosabbak lesznek az információkat alaposan feldolgozni.

Az, hogy a magas specifikus lezárás iránti igénytel rendelkező személyek hajlamosabbak-e az alapos információfeldolgozásra, mint az alacsony igénytel rendelkezők, attól is függhet, hogy a kezdeti információk feldolgozása alapján milyen következtetésre jutnak. Azok, akik az információfeldolgozás kezdeti szakaszában számukra kívánatos konklúzióra jutnak, valószínűleg azon a ponton abba is hagyják az információk feldolgozását; míg akik ezalatt nemkívánatos következtetésre jutnak, azok valószínűleg inkább további információkat gyűjtenek és az alaposabb feldolgozás felé hajlanak (Ditto és Lopez 1992). Azok a lezárás elkerülése iránti igény magas fokával rendelkező személyek, akik az érintett témában nem rendelkeznek lezárással, vagy egy, az elkerülni kívánt lezárástól eltérő lezárást már kialakítottak, minden bizonnyal tartózkodni fognak a további alapos információfeldolgozástól. Ezzel szemben, ha a kezdeti információk alapján valószínűnek tűnik a nemkívánatos lezárás kialakítása, a specifikus lezárás elkerülésének fokozott igényét mutató személyek az alapos és energikus információfeldolgozást fogják előnyben részesíteni.

*2. Jelzőingerek használata.* Amennyiben igaz, hogy a nemspecifikus lezárás iránt fokozott igényt mutató személyek megragadják és befagyaszttják az első figyelmük középpontjába kerülő (és a döntés szempontjából relevánsnak minősíthető) információt, akkor ezeket a döntéseket alapvetően a korai jelzőinformációk fogják meghatározni, míg a későbbi információknak csak kisebb hatása lesz. Ennek megfelelően például hajlamosabbnak lesznek az első találkozás alapján véleményt alkotni másokról, és kevésbé hajlanak ezen vélemény megváltoztatására még akkor is, ha a későbbi tapasztalatok alapján ez indokoltnak tűnik. Ennek megfele-



lően ha az első találkozás kellemes volt, akkor az egyénről alkotott benyomás összességében is pozitív lesz, még ha a további információk a célszemély negatív jellemzőire is utalnak. Ugyanez fordítva is igaz; amennyiben az első találkozás élménye negatív, akkor az összbenyomás is az lesz, és a célszemély már nagyon keveset tehet annak érdekében, hogy a róla kialakult kedvezőtlen benyomást megváltoztassa. Más szóval, a nemspecifikus lezárás iránti igénnyel rendelkező személyek különösen hajlamosak lesznek az „elsőbbségi hatásként” ismert klasszikus véleményalkotási torzításra (Asch 1946).

A magas lezárás iránti igénnyel rendelkező személy egy másik, alapelveiben hasonló torzításnak is áldozatául eshet. Az elsőbbségi hatás olyan helyzetekben jelentkezik, ahol az információk szépen sorban, egymás után kerülnek bemutatásra. Ezzel szemben nagyon sok olyan helyzet van, amikor a teljes információmennyiség egyszerre érhető el, de úgy, hogy bizonyos információk kiugróak vagy könnyebben hozzáférhetőek. Ilyen helyzetekben a kiugró vagy könnyebben hozzáférhető információ meghatározó szerepet fog játszani a vélemény formálásában, míg a kevésbé kiugró vagy hozzáférhető információk, tekintettel arra, hogy ezek némi előhívási vagy fogalmi erőfeszítést igényelnek, nem feltétlenül fogják a véleményt kellő mértékben befolyásolni. A lezárás iránti igény magas szintjével jellemezhető személyek például feltételezhetik, hogy minden, amit a megfigyelt személy mond vagy tesz, hitelesen tükrözi az illető gondolatait és érzelmeit – mivel ez tűnik a legkézenfekvőbb és legkönnyebben elérhető magyarázatnak. Emiatt aztán nem veszik figyelembe, hogy a viselkedés talán a helyzeti normákat (például udvariasság) vagy a helyzet egyéb kényszerítő körülményeit (például a főnök jelenléte) tükrözik. Más szóval a lezárás iránti igény magas szintjével jellemezhető személyek különösen hajlamosak lehetnek a szociálpszichológusok által „alapvető attribúciós hibának” elnevezett torzításra (Ross 1977); vagyis arra, hogy a cselekvő viselkedését annak személyiségével vagy attitűdjeivel magyarázzák, egyidejűleg alábecsülik a szituáció egyéb tényezőinek erejét, amelyek az emberek egyedi hajlamaitól, személyiségétől vagy attitűdjeitől függetlenül képesek a megfigyelt viselkedést kiváltani.

A számszerű döntéseknél a magas lezárás iránti igénnyel rendelkezőket túlságosan befolyásolhatják az első számok, és nem

fogják a pontosabb becsléshez szükséges számításokat elvégezni. Szakkifejezéssel élve, a lezárás iránti igény magas szintjével jellemezhető személyek különösen hajlamosak lehetnek a korai becsléseiknél „lehorgonyozni”, és azokat később, a további információk és bizonyítékok birtokában sem fogják kellőképpen kiigazítani (Tversky és Kahnemann 1974). A magas lezárási igényű személyek inkább fognak a sztereotípiákra és előítéleteikre, semmint a hozzáférhető egyéniesítő információkra támaszkodni, mivel a sztereotípiák relatíve könnyen hozzáférhető fogalmak (amit könnyű megragadni és befagyasztani), míg az adott eset specifikus jellemzőinek részletes figyelembevétele fárasztó információgyűjtést és komoly szellemi erőfeszítéseket igényelne.

Míg a sztereotípiák és előítéletek lehetnek krónikusan hozzáférhetőek (Higgins, King és Marin 1982), vagyis olyan kategóriák, amelyek gyakran eszünkbe jutnak, addig más elképzelések átmenetileg, egy adott helyzetben aktiválódhatnak. Egy gépkocsikról szóló cikk olvasása például aktiválhatja az egyén saját kocsijára vonatkozó gondolatait, illetve a lecserélésének igényét. Egy, az íróasztalra vetett pillantás aktiválhatja az ember napi tennivalóinak gondolatát, ahogy egy beteg ismerős meglátogatása is növelheti a saját egészségért való aggodást. A lezárás elmélete szerint a magas lezárás iránti igénnyel rendelkezők a lezárás iránti igény alacsony fokával rendelkezőknél inkább hajlamosak lesznek az ilyen átmenetileg hozzáférhetővé váló gondolatokat megragadni és azokra támaszkodni. Mivel az alternatív lehetőségekkel való szembesítés elnyújtaná a bizonytalanságot és késleltetné a lezárást, a hozzáférhető konstruktumok nagyon hangsúlyos mértékben befolyásolhatják a magas lezárás iránti igénnyel rendelkező személyek ítéleteit.

A magas lezárás iránti igény kiváltotta megragadási és befagyasztási tendencia messze túlmutathat a pusztán az egyének gondolatait érintő kognitív eseményeken, és jelentős befolyást gyakorolhat az egyén személyközi kapcsolataira és társas attitűdjeire is. Vegyük például a csoportos döntéshozatali folyamatokat! Mivel a magas lezárási igényű személyek feltehetően gyorsan el akarják érni a lezárást, a tekintélyelvű csoportműködést előnyben fogják részesíteni a demokratikus stílussal szemben; ez utóbbiban a csoport minden tagja véleményét nyilváníthat és azt figyelembe is veszik, míg a tekintélyelvű struktúrában kizárólag a ve-



zető véleménye számít, ami rövidebb és egyszerűbb mérlegelési periódust jelent. Ennek megfelelően a magas lezárás iránti igényű személyek egészen másképpen viszonyulhatnak feletteseikhez, mint a beosztottaikhoz. Míg a társas vagy szervezeti hierarchiában felettük állók felé tiszteletet mutatnak, az alattuk állókkal szemben elutasítóak és türelmetlenek lehetnek. Sőt, az ilyen egyének az egyértelmű hierarchia hiányában gyorsan kialakíthatnak egyet magukban; versenybe szállhatnak a vezetői pozícióért olyan helyzetekben, ahol a tudásuk vagy tapasztalatuk alapján ezt jogosnak érzik, ugyanakkor amikor inkompetensnek vagy bizonytalannak érzik magukat, könnyen hajlamosak lehetnek mások követésére.

Az első gondolatok megragadására és befagyasztására való hajlam az olyan, alapvetően társas jellegű jelenségek szempontjából is releváns, mint az empátia vagy a kommunikáció. Mindkét előbbi jelenség azon alapul, hogy az egyén képes-e magát egy másik személy helyzetébe beleélni, egy helyzetet a másik szempontjából nézni. Tulajdonképpen ez a képesség az alapja annak, hogy az egyén azonosulhasson mások érzelmeivel, a másikkal hasonló érzelmeket élhessen át és tisztában legyen az érzelmek okaival. A személyközi kommunikációban szintén nagyon fontos, hogy az üzenet igazodjon a beszélgetőpartner feltételezéseire és értelmezéséhez, máskülönben a kommunikáció kudarcot vallhat, és az üzenet nem fogja a kívánt hatást elérni. A lezárás iránti igény azonban gátolhatja az előbbi folyamatokat, hiszen azok a gondolatok, amelyek elsőként az egyén eszébe jutnak, nagy valószínűséggel az egyén saját, a hallgatóságától gyakran jelentősen eltérő nézőpontját tükrözik. Magas lezárás iránti igény esetén az egyén hajlamos lehet az első gondolataihoz ragaszkodni, vagyis azokat megragadni és befagyasztani ahelyett, hogy nézőpontjának kialakításakor figyelembe venné a másik fél szempontjait, amelyek nagy valószínűséggel eltérnek a sajátjától. Ily módon ha megnő a nemspecifikus lezárás iránti igény, az emberek a tőlük különböző egyénnel kevésbé lesznek empátikusak és kevésbé hatékonyan tudnak velük kommunikálni.



## A lezárás elkerülése iránti igény hatásai

Mint azt már korábban is említettük, a lezárás elkerülésének igénye az információfeldolgozás során pont ellenkező torzításokhoz vezet, mint a lezárás iránti igény. Minél magasabb valakinél a nemspecifikus lezárás elkerülésének igénye, annál kevésbé fogja a korai jelzőingereket megragadni és kizárólag azok alapján dönteni. Az olyan feladatoknál, ahol végül mindenképpen kell valamilyen döntést hozni, a magas lezárás elkerülése iránti igényt mutató személyek valószínűleg megpróbálják halogatni az elkerülhetetlent, és a valamely döntés melletti elköteleződést az információk alapos feldolgozása révén a lehető legkésőbbre kitolni. Ezzel összhangban az ilyen személyeket a benyomások kialakítása során viszonylag kevésbé befolyásolják a korai jelzőingerek, így kevésbé jelentkezik náluk az elsőbbségi hatás. Hasonlóképpen, a magas lezárás elkerülése iránti igényű személyek kevésbé fogják döntéseiket a könnyen hozzáférhető konstruktumokhoz (például széles körben osztott sztereotípiákhoz) igazítani, a számszerű döntéseiket az első becsléseiknél lehorgonyozni, vagy alapvető attribúciós hibát elkövetni, azaz kevésbé fogják azt feltételezni, hogy a cselekvő viselkedése vagy kijelentései feltétlenül az illető attitűdjeit vagy belső diszpozícióit tükröznék. Ugyanezen logika mentén, a lezárás elkerülése iránti igény magas fokával jellemezhető személyek a tekintélyelvűvel szemben a demokratikus vezetési stílust és döntéshozatalt fogják előnyben részesíteni, kevésbé hódolnak be a rangban felettük állóknak, valamint kevésbé nézik le az alacsonyabb társadalmi státuszúnak gondolt személyeket. Mindezek mellett a lezárás elkerülésének igényével jellemezhető személyeknek (a hozzájuk minden szempontból hasonló, de magas lezárás iránti igénnyel rendelkezőkhöz képest) jobb az empátiás és a kommunikációs képessége.

## A specifikus lezárás hatásai

A specifikus lezárás, vagy a specifikus lezárás elkerülése iránti igény magas szintjével jellemezhető személyek tudáskialakítási folyamatai jelentős mértékben függnek attól, hogy milyen kezdeti információkat kapnak, és hogy vajon ezek az információk

kongruensek vagy inkongruensek a kívánatos vagy éppen az elkerülendő lezárással. Amennyiben a kezdeti információk a kívánatos lezárással kongruensek, vagy az elkerülni kívánt lezárástól különböző lezárás irányába mutatnak, az ilyen személyek az információfeldolgozást viszonylag gyorsan felfüggesztik. Ha azonban az első információk inkongruensek a kívánt lezárással, vagy éppen a nemkívánatos lezárás irányába mutatnak vagy azt megerősítik, akkor az egyén motivált lesz arra, hogy további erőfeszítéseket tegyen az alapos információfeldolgozás érdekében (Ditto és Lopez 1992).

Más szóval, a specifikus lezárás iránti vagy a specifikus lezárás elkerülése iránti igény magas szintjével jellemezhető személyek ítéleteit nagymértékben meghatározzák a korai információk. Benyomásaikat befolyásolja az elsőbbségi hatás (Asch 1946), könnyen sztereotipizálnak, és rendszeresen elkövetik az alapvető attribúciós hibát (vagyis a viselkedést helytelenül a cselekvő belső tulajdonságainak tulajdonítják). Ugyanakkor, ha ezen folyamatok révén éppen az elkerülendő lezáráshoz kerülnének közel, vagy a kívánatos lezárással inkongruens eredményre jutnának, akkor kevésbé lesznek rá hajlamosak.

A magas specifikus lezárás iránti igénnyel rendelkező személyek a számukra kívánatos lezárást támogató, illetve a nemkívánatos lezárást elkerülő személyekkel szemben empátikusak lesznek, míg a nemkívánatos nézeteket valló vagy az elkerülni kívánt lezárásokat képviselő személyekkel szemben nem lesznek azok. Az autokratikus vezetést is csak abban az esetben fogják támogatni, amennyiben a vezető nézetei megegyeznek a sajátjukkal; míg ha a vezető álláspontja ellenkezik a sajátjukkal, akkor a demokratikus stílust fogják előnyben részesíteni.

## A tudás fenntartásának folyamatai: a nemspecifikus lezárás iránti igény hatásai

*1. Konszenzusra való törekvés.* A magas nemspecifikus lezárás iránti igényű személyek nem csupán gyorsan alkotnak véleményt, de azt követően a már kialakított véleményükhöz ragaszkodnak is, mivel annak esetleges hiánya bizonytalanságot okozna. Előre számítva a véleményüket érő esetleges támadásokra, a

nemspecifikus lezárás iránti igény magas szintjével rendelkező személyek előnyben részesíthetik az olyan véleményeket, amelyek eleve kisebb támadási lehetőséget nyújtanak. Így például törekedhetnek olyan konszenzusos álláspont képviselésére, amely a csoportjuk fontos másik tagjaiból szinte biztosan nem vált ki egyet nem értést, vagy az interakcióikhoz kereshetnek olyan partnert, aki valószínűleg egyet fog érteni velük, akár mert hasonló véleménye van, akár mert olyan személy, aki mindenre csak bólogat, és így valószínűleg nem fog hangot adni esetlegesen eltérő véleményének. Persze nem volna reális azt várni, hogy valaki mindig mindenkivel egyetértsen. Talán ezért (is) különböztetik meg az emberek a saját csoport tagjait, akiknek a véleménye szubjektíven fontos – vagyis „értelmes” figyelembe venni – a külféle külső csoportok tagjaitól, akiknek a véleményét és döntéseit minden szempontból figyelmen kívül hagyják és saját nézőpontjukból irrelevánsnak tekintik. Mivel a magas lezárás iránti igényű személyek hajlamosabbak a konszenzusra, ezért számukra különösen fontos lehet mások (saját vagy másik csoportban való) csoporttagsága; a saját csoport tagjaival szemben – mivel azoktól függ a konszenzus – kifejezetten kedvesen és figyelmesen viselkednek, míg a külső csoportok tagjaitól – akik a lezárás szempontjából irrelevánsak – élesen elhatárolják magukat.

2. *Nyelvi absztrakció szintje.* Míg a konszenzus a személyek közötti stabilitásra utal (Kelley 1967), a magas lezárás iránti igény a szituációkon keresztüli stabilitás kívánatosságát is maga után vonhatja. Más szóval az a fajta globális tudás lesz a kívánatos, amely számos különböző helyzetben is érvényes, míg a specifikus, helyzetfüggő tudás kevésbé lesz az (Swann 1984). Az ilyen globális tudás előnyben részesítése – nem teljesen magától értetődően – hatással lehet a nyelvhasználatra is. Konkrétan, a magas lezárás iránti igénnyel rendelkező személy mások jellemzésekor inkább fog általános vonásokat használni (például intelligens, barátságos, asszertív) ahelyett, hogy konkrétan leírná, miként viselkedett az illető az adott helyzetben (például jól teljesített egy vizsgán, segített egy barátjának a lakását kitakarítani vagy egy étteremben visszaküldte a zavaros bort).

Kifejezetten figyelemreméltó az a lehetőség, hogy a nyelvi absztrakció szintjének előre nem látott interperszonális következményei lehetnek. Egy egyén absztrakt jellemzése az illető vo-



natkozásában a deindividuáció érzését keltheti, mivel a tág, személytelen kategóriába való besorolás figyelmen kívül hagyja az adott személy egyedi tulajdonságait. Ezen túl az absztrakt nyelv használata kölcsönössé válhat azáltal, hogy az adott beszélgetés során mintegy normaként kijelöli a kommunikáció absztrakciós szintjét. Mindez végül formálissá és személytelenné váló beszélgetést eredményezhet, amely az eltávolodás és elidegenedés érzését keltheti a felekben.

3. *Konzervativizmus.* Végül, de nem utolsósorban, a magas lezárás iránti igénnyel jellemezhető személyek állandóságra és stabilitásra való törekvése, illetve a már kialakult tudásuk befagyasztására való fokozott hajlandósága kiválthat egy általános ellenállást a változással szemben, és így az ilyen személyek törekedhetnek bármely adott status quo fenntartására (Jost, Glaser, Kruglanski és Sulloway 2003a, 2003b). Vajon ez azt is jelenti egyben, hogy az ilyen személyek között magasabb arányban találhatunk olyanokat, akik konzervatív politikai eszméket vallanak? Nem feltétlenül, hiszen egy liberális eszmeiségű személy számára a status quo lehet éppen a liberalizmus is. Mindazonáltal, csak a lezárás iránti igényben fennálló különbségek alapján a konzervatív ideológiák tartalma vonzóbb lehet a magas lezárás iránti igénnyel rendelkező személyek számára, mivel azok nyíltan támogatják a hagyomány értékeit és elzárkóznak a változások elől. Ezzel szemben a liberalizmus, a maga szabadság melletti alapvető elköteleződésével, támogatja a változás lehetőségét, a nyitottságot, és a fejlődésbe vetett hitet (és az azzal járó elkerülhetetlen változást). Vagyis, ha minden más egyezik, a magas lezárás iránti igény növeli a konzervatív ideológiák tartalmának vonzerejét.

## A nemspecifikus lezárás elkerülése iránti igény hatásai

A nemspecifikus lezárás elkerülése iránti igény magas szintjével jellemezhető személyek hajlamosabbak eltérni a csoportkonszenzustól, illetve nagyobb valószínűséggel fogják a konszenzust megtörő csoporttagokat támogatni. Teszik mindezt azért, mert a konszenzus egy rögzített valóságot jelöl ki a csoport tagjai számára, és ezzel éppen az olyan határozott vélemények létét igazolják, amelyeket a nemspecifikus lezárás iránti igény magas szintjével

rendelkező személyek el akarnak kerülni. Tartózkodni fognak továbbá az általánosságokban való gondolkodástól, valamint a homályos következményekkel járó absztrakt nyelvi kategóriák alkalmazásától annak érdekében, hogy megelőzzék a stabil, több helyzetben is érvényes episztemikus elköteleződéseket. A magas lezárás elkerülése iránti igény egy további következménye lehet, hogy az azzal jellemezhető személyek kevésbé fogják a saját csoportot előnyben részesíteni, a külső csoportot pedig leértékelni, mivel ezek a torzítások legalábbis részben a társas valósággal való törődésben gyökereznek (Shah, Kruglanski és Thompson 1998; Kruglanski, Shah, Pierro és Mannetti 2002). Hasonlóképpen, mivel a fokozott lezárás elkerülése iránti igénnyel rendelkező személyek a csoportkonszenzus iránt is csak mérsékelten lelkesednek, hajlamosak lehetnek az autokrata döntéshozatali mechanizmusokkal szemben a demokrata stílust támogatni, mivel ez utóbbi a vélemények szélesebb körének biztosít teret.

## Specifikus lezárás iránti igények

Csakúgy, mint a nemspecifikus lezárás iránti igény, a specifikus lezárás iránti igény is a különböző kogníciók befagyasztását okozhatja. Van azonban közöttük egy alapvető különbség: míg a nemspecifikus lezárásra törekvés válogatás nélkül *bármely*, éppen kialakult konkrét tudás befagyasztását előidézheti, addig a specifikus lezárás iránti igény ebből a szempontból erősen szelektív. A specifikus lezárás iránti igény csak a motivációs szempontból kíváncsok korai nézetek esetén okoz befagyasztást, míg a nemkíváncsok gondolatoknál pont ellentétes hatása van, vagyis megakadályozza a befagyasztást. Más szóval, a specifikus lezárás iránti igény nem *általánosságban*, hanem csak feltételesen, a *körülményektől függően* válhat ki zárt vagy nyílt gondolkodást. Az éves orvosi felülvizsgálaton részt vevő egyén számára például a kíváncsok lezárás az, hogy teljesen egészséges, vagyis minden lelete negatív. Az ilyen kellemes híreket könnyen hajlamos lehet befagyasztani, ami miatt a soron következő, a kezdeti diagnózist még árnyaló információkra már nem nagyon fog odafigyelni (például hogy a koleszterinszintje ugyan a normális tartományon belül van, de az egyéb kockázati tényezőket is figyelembe véve job-

ban kellene figyelni a helyes táplálkozásra és a kellő testmozgásra). Ezzel szemben a kezdetben kellemetlen információt kapott személy kifejezetten oda fog figyelni a későbbi információkra, gondolkodása nyílt lesz annak reményében, hogy azok esetleg enyhíthetik az első rossz hír hatását.

A specifikus lezárás iránti igény az egyén másokhoz fűződő kapcsolatait is jelentősen áthathatja. Attól függően, hogy egy adott lezárás mennyire kívánatos, az egyén befagyaszthatja azt, erősen hihet benne és törekedhet a fenntartására. Mindez a hasonlóan gondolkodók irányába meglehetősen pozitív attitűdöket válthat ki, azokkal szemben pedig, akiknek a nézetei a dédelgett lezárást fenyegetik, negatív attitűdöket alakíthat ki.

Míg a nemspecifikus lezárás iránti igény minden esetben kiválthatja az epiztemikus állandóságra való törekvést, a specifikus lezárás iránti igény ebből a szempontból is kontingensen, a kialakítandó lezárás típusának függvényében teszi ezt. A kívánatos lezárások esetében (például valakinek sikerült valamilyen feladatot megoldani) az egyén valószínűleg viszonylag állandó terminusokkal fogja azt leírni, például olyan általános és globális tényezőkkel fogja azt magyarázni, mint a képesség. Ha azonban az információk alapján negatív véleményt kellene formálnia (mint például amikor úgy tűnik, hogy valaki elég gyengén teljesített), az egyén inkább fog hajlani átmeneti vagy a helyzetre jellemző lezárást kialakítani, és például olyan mulékony állapottal, mint a fáradtság, a betegség, a rossz hangulat, vagy pedig helyzeti tényezőkkel, például környezeti zajjal, rossz látási viszonyokkal vagy egy elfogult bíróval magyarázni az eredményt. Ez a kontingencia kifejeződik a nyelvhasználatban is olyan módon, hogy a kívánatos események leírásakor absztraktabb nyelvezetet fog használni, mint a nemkívánatos eseményekénél.

Hasonlóképpen, egy csoporthelyzetben az éppen kialakuló konszenzus kívánatossága fogja meghatározni, hogy a specifikus lezárási igény a vélemények sokszínűségét vagy éppen a csoporton belüli konszenzust teszi-e vonzóbbá az egyén számára. Amikor a kialakuló konszenzus összhangban van az egyén céljaival (például a csoport minden tagja az egyén szívéhez legközelebb álló véleményt támogatja), a konszenzus önmagában is vonzó lesz, és pozitív gondolatokat vált ki az összetartozással kapcsolatban (például „egységben az erő”, „egyhangú döntéseket kell hoz-



nunk"). Ezzel szemben az egyén véleményével ellentétes konszenzus kialakulása negatív érzéseket fog az illetőben kiváltani (például mert valaki más javaslata nyeri el a többség támogatását); ilyenkor a konszenzust a csordaszellem, a konformitás megnyilvánulásaként vagy szolgai politikai korrektséggént fogja értékelni, és annál a nézetek sokszínűségét és az intellektuális függetlenséget többre fogja tartani.

A specifikus lezárás elkerülésének magas igényével rendelkező személyek, amennyiben a fennálló véleményük nem az elkerülni kívánt lezárást képviseli, késztetést érezhetnek ezen vélemény befagyasztására. Ha azonban a fennálló vélemény éppen a nemkívánatos lezárást jelenti, vagy a hozzáférhető információ alátámasztani látszik azt, akkor az egyén törekedhet a véleménye aláírására és kiolvasztására azáltal, hogy gyorsan megragad bármilyen, a véleményével inkonzisztens információt.

Csoporthelyzetben az egy adott lezárás elkerülésének magas igényével rendelkező személyek inkább támogatják a konszenzusos véleményt, amennyiben az számukra ártalmatlan vagy nem fenyegető. A számukra fenyegető konszenzusos vélemény kialakulása esetén viszont a devianciát, a csoporttól eltérő vélemény megfogalmazását fogják támogatni. A magas specifikus lezárás iránti igénnyel jellemezhető személyeknél az állandósági torzításokat tükröző általánosságra és absztrakcióra való törekvés akkor jelenik meg, amikor az éppen aktuális véleményük nem fenyegető, míg fenyegető vagy nemkívánatos vélemény esetében inkább fognak törekedni a konkretizálásra.

## Összefoglalás

Az ember kognitív működésének része azon képesség, hogy időnként le tudja zárni az elméjét, elejét véve a további információfeldolgozásnak, még az ítélet szempontjából potenciálisan releváns, újragondolást és esetleg változtatást is szükségessé tevő új információk esetében is. Az elme ilyen lezárási képessége nagyon fontos funkciót tölt be, hiszen nélküle nem lehetne tudást kialakítani, és gyakorlatilag az értelmes döntéshozatal is lehetetlen volna. Az, hogy adott körülmények között egy egyén gondolkodása nyitott vagy zárt lesz, két, a nemspecifikus és specifikus lezárások-

hoz köthető megismerési motivációtól függ. Mind a nemspecifikus, mind a specifikus lezárás vonatkozásában a motivációs attitűd egy kontinuumként fogható fel, amely az erős megközelítési motívumtól (amelyet a specifikus/nemspecifikus lezárás iránti igény képvisel) egészen az erős elkerülésig (amelyet pedig a lezárás elkerülésének igénye jelent) terjed.

A kötetben bemutatott elmélet feltételezi, hogy mind a specifikus, mind a nemspecifikus lezárás iránti motiváció számos különböző tényezőtől fakadhat, amelyek funkcionálisan egyenértékűek és hasonló, motiváción alapuló hatást váltanak ki. Feltételezhető továbbá, hogy minden episztemikus motiváció – legyen az specifikus vagy nemspecifikus, a lezárásra vagy éppen annak elkerülésére irányuló – számos különböző, egy adott lezárást hasznossá vagy éppen költségessé tevő feltétel mellett kialakulhat. A befolyásoló tényezők vonatkozhatnak az adott helyzetre, eredhetnek az egyénben viszonylag tartós hajlamokat kialakító szocializációból, vagy éppen az emberek egész közösségében specifikus és tartós beállítódásokat kialakító szélesebb kulturális kontextusból. Jelen elmélet azt is feltételezi, hogy a konkrét gyökereitől függetlenül a kialakult episztemikus motiváció azonos (kísérleti, kognitív és társas) következményekkel fog járni. Ezek a következmények általában attól függnek, hogy az egyén mennyire kész új információk feldolgozásával – megragadás, vagy a megragadástól való vonakodás, vagyis befagyasztás révén – megváltoztatni pillanatnyi episztemikus állapotát (legyen az a lezárás vagy annak hiánya).

A megragadásra és befagyasztásra való hajlandóság a szociálpszichológiai elemzés számos szintjén válthat ki különféle hatást: (1) intraperszonális szinten (például az egyéni ítéleteknél), (2) interperszonális szinten a másokhoz fűződő kapcsolatokban (például az empátia és a kommunikációs hatékonyság területén), (3) csoportszinten (például a konszenzus keresése vagy a demokratikus és autokratikus döntéshozatal preferálása kapcsán), valamint (4) csoportközi szinten (például a saját csoport előnyben részesítése és a külső csoport leértékelése területén). A következő fejezetekben az előbbi szempontok szerint relevánsnak ítélt kutatások kerülnek bemutatásra. Előtte azonban lássuk, miként kezeltek a zárt és nyílt gondolkodást a korábbi pszichológiai kutatásokban.

## A zárt és nyílt gondolkodás korábbi pszichológiai elemzései

A kötet egyik fő alapvetése szerint a tudás kialakításával kapcsolatos kognitív és társas folyamatokban alapvető szerepet játszik a zárt és nyílt gondolkodás. Ha ez valóban így van, akkor jogos az a feltételezés, hogy a pszichológia területén már korábban is fel kellett bukkannia kisebb-nagyobb mértékben. Valóban így van? A válasz, úgy tűnik, igen is meg nem is. Bár a témát már korábban is érintették, a jelen kötetben bemutatotthoz képest alapvetően más elméleti keretbe helyezték azt, ahogy a releváns jelenségek, a feltételezett előzmények és következmények elméleti megalkotásai is nagyon különbözőek voltak. Mindazonáltal érdemes ezeket a korábbi munkákat is áttekinteni a jelen elmélet szemszögéből. A most következő fejezet célja éppen az, hogy – ha mégoly felszínesen is, de – áttekintést adjon ezekről, Piaget nagy hatású munkásságával kezdve.

### Piaget

Az asszimiláció és akkomodáció Piaget által megalkotott fogalmi bizonyos értelemben párhuzamba állíthatóak a zárt és nyílt gondolkodás elképzelésével. Az asszimiláció a zárt gondolkodást képviseli, amennyiben együtt jár az információs inger egyedi sajátosságainak elnyomásával és egy már létező intellektuális keretbe vagy kognitív kategóriába helyezésével (például az „X egy kutya” X-et a kutya kategóriájának egy tagjaként jelöli meg). Az akkomodáció pedig a nyílt gondolkodással és az új információ egyedi jellemzőire való érzékenységgel állítható párhuzamba (például amikor az egyén figyel arra, hogy X milyen kutya, milyen a színe, formája, neme vagy fajtája).



Flavell (1963) ezt úgy fogalmazta meg, hogy az „asszimiláció ... arra a tényre utal, miszerint minden környezeti ingerrel való találkozás szükségszerűen magában foglalja a tárgy egyfajta kognitív strukturálását oly módon, hogy az az egyén már adott intellektuális szervezettségének természetével összhangban legyen. A valósághoz való alkalmazkodás nem más, mint a valóság megkonstruálása, mégpedig az egyén tartós konstruktumai mentén ... Az akkomodáció lényege ... az egyén alkalmazkodásának folyamata a fizikai és társas világ által meghatározott változatos követelményekhez” (Flavell 1963, 48).

Piaget nem foglalkozik az asszimilációs és akkomodációs folyamatok viszonylagos erősségét befolyásoló körülményekkel és tényezőkkel. Ehelyett azt mondja, hogy az akkomodáció és az asszimiláció „az élő kognícióban szimultán és elválaszthatatlan módon működik. Az adaptálódás egy egységes esemény, ahol az asszimiláció és akkomodáció pusztán ennek az egységes realitásnak az absztrakciói...” (Flavell 1963).

Piaget számára az asszimiláció és akkomodáció kiegyensúlyozott együttes működése képviseli azt, amikor egy, a tevékenységek zárt rendszereit tartalmazó kognitív együttes mégis nyitott a környezetére és interakcióba kerül azzal. A normális működés ilyen megközelítése kognitív stabilitást jelent, és viszonylag keveset mond az új információk hatására bekövetkező tényleges kognitív változásoknak vagy a korábbi sémák megváltozásának lehetőségéről. Ezzel szemben a kötet elméletének keretei között a stabilitás egyenlő a zárt, a változás pedig a nyílt gondolkodással.

A zárt és nyílt gondolkodás egy másik piaget-i értelmezése, amely nyíltan utal a kognitív változásra, az ekvibráció (Piaget 1975/1985). Ezen elképzelés szerint egy séma annyira lesz tartós, „amennyire az asszimiláció és akkomodáció egyensúlyban van, vagyis amennyire az akkomodáció által a sémában okozott módosítások a működésbeli folytonosság elvesztése nélkül jönnek létre” (Chapman 1988, 291). A változás lehetőségét az időnként kialakuló egyensúlyhiány hordozza magában, amely állapot az egyensúly helyreállítását célzó kognitív tevékenységre ösztönöz. Az egyensúlyhiány a kognitív rendszerben előforduló és ott feszültséget okozó ellentmondásokból fakad. Piaget nagy jelentőséget tulajdonított az ilyen egyensúlyhiányoknak, mondván „a tudás kialakulásában a fejlődés egyik forrását magában az egyen-

súlyhiányban kell keresni ... (mivel) csak az egyensúlyhiány készíti arra az egyént, hogy túllépjen adott állapotán és új irányokban induljon el" (Piaget 1963, 10).

Piaget a feszültséget okozó inkonzisztenciákra való reakciók három lehetséges típusát azonosította. Az alfa reakció, amely mind közül a legprimitívebb, a zavaró tényező egyszerű ignorálását vagy eltávolítását jelenti. A béta reakciók már valamivel kifinomultabbak, amelyek során az egyén alcsoportokat különböztet meg oly módon, hogy az egyik alcsoport továbbra is az eredetileg az egész csoportra jellemzőnek tartott tulajdonságot hordozza, míg egy másik alcsoport éppen az ellenkező tulajdonsággal fog rendelkezni. Végül a legalaposabb és legtöbb mindenre kiterjedő reakciótípus, a gamma reakció magában foglalja a „lehetséges ellentmondások és zavarok anticipációját. Amennyiben ezek a lehetséges variációk teljesen integrálódnak a rendszerbe, elveszítik nyugtalanító jellegüket és egyszerűen csak a rendszer lehetséges transzformációi lesznek" (Chapman 1988, 297). Piaget szerint az alfa reakciótól a gamma reakcióig való előrehaladás nem feltétlenül követi a kognitív fejlődést, hanem a szenzomotorostól a műveleti szakaszokig bármelyik fejlődési fázisban bármelyik előfordulhat.

## Kognitív konzisztencia elméletek

Piaget ekvilibrációra, perturbációra és reekvilibrációra vonatkozó elképzelései erősen emlékeztetnek a szociálpszichológia kognitív konzisztencia elméleteire, amelyekben Piaget egyensúlyhiányához hasonló állapotok – például a kognitív kiegyensúlyozatlanság (Heider 1958), az inkongruencia (Osgood és Tannenbaum 1958) vagy a disszonancia (Festinger 1957) állapotai, hogy csak néhányat említsünk – idéznek elő olyan motivációt vagy szükségletet, amely a kiegyensúlyozottság (egyensúly, kongruencia vagy konszonancia) helyreállítására irányul. A kognitív konzisztenciát kutató pszichológusok általában feltételezték, hogy a konzisztenciára való törekvés univerzális, valamint hogy azt valamilyen kognitív inkonzisztencia, vagyis az egyén tudatos hiedelmeinek elemei közötti kiugró logikai ellentmondás (vö. Kruglanski és Klar 1987; Kruglanski 1989, 86–100) felbukkanása váltja ki. Továbbá Fes-

tinger (1957) szerint az inkonzisztencia által kiváltott motiváció erejét részben az határozza meg, hogy az összeférhetetlen kogníciók mennyire fontosak az egyén számára, még ha a fontosság fogalma nincs is pontosan definiálva Festinger elméletében.

Az inkonzisztencia csökkentésének a kognitív konzisztencia kutatói által azonosított módjai szintén erősen emlékeztetnek Piaget reakciótípusaira. Abelson (1959, 1968) szerint például az inkonzisztenciát számos úton, többek között tagadással, védekezéssel, differenciációval, transzcendenciával vagy racionalizációval lehet feloldani, amelyek közül a tagadás a piaget-i alfa reakciónak feleltethető meg, a differenciáció a béta, míg a transzcendencia az integrált megoldást kínáló gamma típusra emlékeztet.

### A bizonytalanság feloldásának motívuma

Kagan (1972) elemzése a bizonytalanság feloldására irányuló motivációról explicit módon kapcsolódik a kognitív konzisztencia olyan fogalmaihoz, mint a kiegyensúlyozottság, az egyensúly vagy a disszonancia. Azonban míg a kognitív konzisztencia elméletek nem nagyon foglalkoztak azzal, hogy az inkonzisztencia vajon miért averzív az egyén számára, addig Kagan – jelentős előrelépést téve – az inkonzisztenciát a bizonytalanság keltette arousall hozta összefüggésbe, és ezen arousal csökkentését tekintette elsődleges motivációnak vagy „tudás iránti vágnak” (Kagan 1972, 54). Valójában Kagan ennél is továbbment, és azt állította, hogy „a regényírók és pszichológusok által a gyermekeknek és felnőtteknek tulajdonított népszerű motívumok többsége, mint például a teljesítménymotiváció, az affiliációs szükséglet, a hatalom, a függés, a támogatás vagy a gondozás motívumai mind levezethetők a bizonytalanság és az azzal járó szorongás csökkentésének elsődleges motívumából” (uo.).

A bizonytalanság feloldásának hangsúlyozásával Kagan tulajdonképpen előrevetítette a zárt gondolkodás jelen episztemikus megközelítését. Jelen kötet egyik kulcsfogalma, a nemspecifikus lezárás iránti igény például a biztos tudás iránti igényre utal, nagyon hasonlóan Kagan „tudás iránti vágy”-ához (uo.). A jelen elmélettel mutatott mindezen lényeges hasonlóságok ellenére, Kagan és Piaget megközelítései csakúgy, mint a kognitív konzisz-



tencia elméletek azt állítják, hogy (1) az egyént a kogníciói közötti ellentmondások felismerése kényszeríti a nyitottságra, (2) a nyitottság pszichológiailag averzív, különösen ha az érintett ismeretek az egyén számára fontosak (Festinger 1957), valamint hogy (3) olyan motivációs állapotot hoz létre, amely (a konszonancia vagy az egyensúly helyreállítása révén) a kellemetlen inkonzisztencia csökkentésére és a bizonytalanság megszüntetésére irányul.

Ezzel szemben jelen kötet elmélete azt feltételezi, hogy a (nemspecifikus vagy specifikus) lezárás iránti motiváció gyakran megelőzi, nem pedig követi az inkonzisztencia felismerését. Az elmélet szerint például a lezárás iránti igényt éppúgy kiválthatja az is, ha az egyénnek muszáj döntenie vagy cselekednie, mint ahogy különféle környezeti tényezők (például zaj vagy az időnyomás) vagy pillanatnyi állapotok (például fáradtság) is előidézhetik azt. Ezek mindegyike megelőzheti azt, hogy az adott témában bármilyen, akár inkonzisztens információt is kapjon az egyén. Hasonlóképpen ahhoz sem szükséges semmilyen előzetes kognitív inkonzisztencia, hogy egy általunk türelmetlenül várt hír (mint például az éves orvosi felülvizsgálat eredménye, egy bizottság döntése az ösztöndíjunktól vagy éppen egy házassági ajánlat) kíváncsiságában vagy vágyainknak való megfelelésében higgyünk – ami tulajdonképpen egy specifikus lezárás iránti igényt jelent.

Végül pedig, Kagannal, Piaget-val és a kognitív konzisztencia elméletalkotóival szemben Kruglanski elmélete nem állítja, hogy a nyílt gondolkodás, a kognitív elköteleződés hiánya vagy az inkonzisztencia minden esetben kellemetlen és averzív volna. Ellenkezőleg, éppen azt feltételezi, hogy bizonyos körülmények között az egyének számára ezek nagyon is kíváncsú és elrendő célok lehetnek. A nemspecifikus lezárás elkerülésnek igénye éppen egy olyan állapotot jelöl, amelyben az ítéletalkotási el nem köteleződés, a fenntartott bizonytalanság és az egyértelműség hiánya nagyon is vonzó és kényelmes, így az egyén számára akár kíváncsú célállapot is lehet.

## Információk keresése és elutasítása

*Információkeresés.* A kognitív konzisztencia elméleteknél újabb keletű szociálpszichológiai elméletek vallották azt az elképzelést, hogy a tudás iránti igény, és ennél fogva a kognitív lezárás iránti vágy az emberek mindent átható élménye. Habár ezek az elméletek egészen más témákat helyeztek a középpontba, mégis kitarítottak azon feltevés mellett, hogy az emberek vágnak a stabil és koherens tudásra, és minden körülmény között fáradhatatlanul törekednek annak elérésére.

Ezt a feltételezést még az olyan különböző és látszólag ellentmondó jelenségekkel, mint az információ keresésével vagy éppen annak elutasításával foglalkozó szociálpszichológiai elméletek is osztják. Festinger (1954) társas összehasonlítás elmélete például bizonyos típusú információk keresését vagy az azokra való nyitottságot hangsúlyozza (vö. Sorrentino és Rooney 1999). Festinger szerint a képességek és vélemények értékelése az ember alapvető igénye, amely arra ösztönzi, hogy más, a szükséges értékelést lehetővé tevő (hasonló) személyekkel hasonlítsa össze magát. Trope (1975, 1986) szintén az önkiértékelés igényének szerepét hangsúlyozta, mint ami segít a helyes döntések meghozatalában, és végső soron, a kedvező kimenetelen keresztül énfelnagyításhoz vezet; az önkiértékelési szükséglet még akkor is a diagnosztikus értékű vagy valós információk keresésére indít, ha azok rövid távon negatív hatással is vannak az egyén számára (például rámutatnak az egyén valamely területen megmutatkozó hiányosságaira), mivel hosszú távon lehetővé teszik a hibák kijavítását és így növelik a kívánt célok elérésének valószínűségét.

Természetesen az is elképzelhető, hogy mind az önkiértékelés, mind az énfelnagyítás helyzetenként és személyenként is változik. Bizonyos egyének számára, vagy bizonyos helyzetekben az emberek többsége számára az, hogy valós ismeretekkel rendelkezzen magáról, a következményektől függetlenül kiemelkedő jelentőségű lehet. Másoknak, vagy más helyzetekben a legtöbb ember számára a vélemény következményei (például az önértékelésre gyakorolt hatásuk), bár ennek nem feltétlenül vannak tudatában, de fontosabbak lehetnek az igazságnál. Ha ez valóban így van, akkor arra, hogy vajon az önkiértékelés vagy az énfelna-

gyítás motívuma-e a domináns, nem lehet általános érvényű választ adni, hiszen az a helyzettől és/vagy az egyéntől is függhet.

A meggyőző közlés és az attitűdváltozás újabb keletű elméletei is az információfeldolgozást befolyásoló különböző motivációk kontextusfüggőségét emelték ki (Chaiken, Liberman és Eagly 1989; Petty és Cacioppo 1986; Kruglanski és Thompson 1999a, 1999b). Ezek az elméletek rendszerint azt feltételezik, hogy a magas éninvolváltságú helyzetekben, vagyis amikor az egyén számára fontos, hogy az adott témában megfelelő attitűddel vagy véleménynel rendelkezzen, motiváltak lesznek a pontosság fenntartására, ami viszonylag alapos és aprólékos információfeldolgozáshoz fog vezetni. Az alacsony éninvolváltságú helyzetekben viszont az egyén kevésbé lesz motivált a pontosságra, így kevesebb információt fog begyűjteni és azokat kevésbé alaposan fogja fel dolgozni.

*Az információ elutasítása.* Néhány szociálpszichológiai elmélet bizonyos információk elkerülésére helyezi a hangsúlyt. Swann (1990) önigazoló elmélete például az énképet cáfoló vagy azzal inkonzisztens információk elkerülését helyezi a középpontba. Az elmélet szerint a hétköznapiakban nélkülözhetetlen szubjektív magabiztosság fenntartásához stabil énképre van szükség; ennek igazolásaként Swann és kollégái kimutatták, hogy az emberek még negatív énkép esetén is kerülik az ellentmondó információkat (például Swann és Pelham 1988; Swann, Wenzlaff, Krull és Pelham 1992).

Érdemes megjegyezni, hogy bár Swann elmélete az (énképet cáfoló) információk elkerülését, Festinger (1954) és Trope (1975) önkiértékelési elképzelései pedig bizonyos információk keresését és megközelítését hangsúlyozzák, mindhárom elmélet feltételezi, hogy bizonyos témák esetében az emberek rendelkeznek egy, a biztos tudás (vagyis a lezárás) birtoklása iránti általános igénnyel. Ezen elméletek szerint, amennyiben a lezárás még nem áll rendelkezésre, úgy a kialakítására irányuló törekvések információkeresési folyamatot indítanak el, míg ha a lezárás már adott, az emberek erőfeszítéseket tesznek annak érdekében, hogy elkerüljék az azt esetlegesen megingató, a bizonytalanság és kétértelműség visszaállásával fenyegető információkat. Ezzel szemben jelen kötet elmélete szerint a lezárás iránti igény változó lehet; vagyis az emberek ahelyett, hogy mindig a lezárás elérésére



vagy fenntartására törekednének, bizonyos szituációkban – mint azt már korábban is megjegyeztük – motiváltak lehetnek a lezárás aktív elkerülésére.

## A zárt és nyílt gondolkodás elképzelése Freud elméletében

*A lélek strukturális elemzése.* Habár Sigmund Freud közvetlenül nem foglalkozott a zárt és nyílt gondolkodás kérdéskörével, munkáiban többször és többféleképpen is utalt azokra, illetve ahhoz kapcsolódó témákra. Először is, a lélek strukturális felosztása id-re, egó-ra és superegó-ra egy olyan pszichológiai keretet jelent, amely meghatározza, hogy az információ milyen úton juthat el a tudatosság szintjére. A (superego által képviselt) társadalmi értékekkel össze nem egyeztethető információk – mint például (az id-ben található) a szülővel szembeni ellenségeség vagy szexuális érzések – elfojtódnak, és a tudatos tartalom kívül rekednek. Másként fogalmazva, a társadalom és a világ irányában való mentális átjárást biztosító ego ereje megakadályozza, hogy az id-ben gyökerező impulzusokból fakadó vágyak és fantáziák egy álomszerű irrealitásokból szőtt védőburokba rejtsek el az egyént. Ebben az értelemben az ego összefügg a nyílt gondolkodással, míg az id és annak impulzusai elleni védekezés a zárt gondolkodást képviselheti.

*Elhárító mechanizmusok.* Míg az id, amennyiben szabad utat engednek neki, a maga primitív perspektívájából kíváncsian specifikus lezárásokat hozna létre, Freud elhárító mechanizmusokról alkotott elképzelése a specifikus lezárás elkerülése iránti igényből eredő, sajátos típusú zárt gondolkodásra világít rá (Kruglanski 1989). Az ilyen zárt gondolkodás bizonyos típusú gondolatok kiszűrését jelenti az egyén erőforrásait kimerítő elfojtás révén. A tabu fogalma kapcsán például a következőket írja Freud:

„A tiltás nem pusztán a közvetlen fizikai kontaktusra vonatkozik, hanem akár a »kapcsolatba kerül valakivel« kifejezés metafizikai használatát magában foglaló spektrum minden pontjára kiterjedhet. Bármilyen és minden, ami a páciens gondolatait a tiltott tárgyra irányíthatja, bármilyen, ami azzal intellektuális kapcsolatba hozhatja, éppen úgy tiltás alatt áll, mint a közvetlen fizikai kontaktus” (Strachey 1955, 13. köt. 27). Az elfojtás erőforrás-igé-

nyességéről pedig a következőket írja Freud: „az ego köteles önmagát a rendelkezésére álló erőforrások folyamatos felhasználásával, antikatexissal megvédeni az elfojtott impulzusok megújuló feltörekvéseinek folyamatos fenyegetése ellen, és így (kimerítve) magát” (Sigmund Freud: *An Autobiographical Study*, 30. idézi Strachey 1955, 20. köt.).

*Ambivalencia.* Míg a védekező mechanizmusok egyfajta zárt gondolkodást képviselnek, addig a freudi ambivalencia, amely alatt egyfajta érzelmi bizonytalanságot, a jelentős másikkal kapcsolatos ellentétes érzelmi állapotok közötti döntési képtelenséget kell érteni, a nyílt gondolkodással állítható párhuzamba. Az ambivalencia Freud pszichoanalitikus elméletének egyik sarokköve volt, amelyet azóta is számos kutató vizsgált és kritizált (például Merton 1963, 1976; Levine 1977, 1985; Smelser 1998).

Smelser (1998) is foglalkozik az eredetileg Bleuler által 1910-ben használt ambivalencia fogalmával, illetve az azt már tágabb körben alkalmazó (például az álmok értelmezésében, a szadomazochizmus elemzésében, vagy a szülő és gyermek közötti ödipális kapcsolat elméletében) Freudra gyakorolt hatásával. Smelser szerint a freudi „ambivalencia jellemzően a szüleitől számos módon – élőlényként való túlélésében, mint a gondolkodását és cselekvését meghatározó tekintélyfiguráktól, valamint a szülők felé irányuló szeretet miatt érzelmileg is – függő fiatal gyermekben alakul ki. A gyermekkor egyfajta rabszolgaságot jelent, amelyből nem lehet szabadulni. A gyermek ambivalenciájának tárgyai azok, akik miatt ebbe a csapdába kerül – a szülők és a testvérek. A serdülőkor a részleges felszabadulás egy elhúzódó élménye, egy olyan korszak, amikor a szülőkkel és testvérekkel szembeni ambivalencia újra meg újra kifejeződik, néha akár szélsőséges formában is ... A felszabadulás azonban sohasem teljes. A bennünk lévő rabul ejtett gyermek soha nem szabadul meg teljesen a szüleiével és testvéreivel szembeni ambivalenciájától, és ez az ambivalencia újra meg újra kifejeződik a hatalommal, kollégákkal, beosztottakkal, szeretteinkkel, barátainkkal, istenekkel, démonokkal, hősökkel és bűnbakokkal szembeni érzelmátvitelben” (Smelser 1998, 8–9). Röviden, az ambivalencia, vagy az egyén környezetében lévő fontos személyekkel szembeni érzelmi lezárás elérésére vagy fenntartására való képtelenség egyfajta

nyitottságot jelent, amely Freud szerint legtöbb jelentős társas kapcsolatunkat meghatározza.

Összefoglalva, bár Freud elmélete közvetlenül nem fókuszált a zárt és nyílt gondolkodásra, munkáiban mégis érintette azok egyes fajtáit, mint például a nemkívánatos (az ego-t fenyegető) lezáráshoz vezető információk elkerülését, valamint az ambivalencia jelenségében benne rejlő érzelmi nyílt gondolkodást. Azonban a pszichoanalízisnek a zárt és nyílt gondolkodásra gyakorolt hatása nem korlátozódik Freud saját teoretizálására. A pszichodinamikus nézetek különböző későbbi értelmezései több olyan egyéni különbségekkel foglalkozó konstruktumnak is elméleti háttereként szolgáltak, amelyek a zárt és nyílt gondolkodás témája szempontjából Freud eredeti munkásságánál sokkal lényegesebbek, és ahhoz közvetlenebbül kapcsolódnak. A következőkben a zárt és nyílt gondolkodás egyéni különbségeken alapuló megközelítéseit vizsgáljuk meg.

## A zárt és nyílt gondolkodás egyéni különbségeken alapuló megközelítései

*Der Gegentypus.* A zárt és nyílt gondolkodás témája a náciizmus és fasizmus felemelkedésével és bukásával került rivaldafénybe, amikor is a különböző beállítottságú pszichológusok próbálták megvédeni vagy éppen megmagyarázni a II. világháború egész világot megrázó eseményeihez vezető politikai ideológiákat. Az első ilyen kísérlet a náci pszichológus, Erik Jaentsch (1938) nevéhez fűződik, aki a *Der Gegentypus (Az ellentípus)* című kötetében a kognitív tisztaság iránti orientációt a személyiség egyik jelentős dimenziójának nevezte. Jaentsch szerint az olyan vonások, mint a konzisztencia, a stabilitás, a határozottság és a döntéshozatali magabiztosság a normalitás és a mentális egészség jelei, amelyek az egyének perceptuális működésében gyökereznek. Jaentsch szerint a normális, pszichológiailag egészséges személy perceptuális folyamataira az objektíven meghatározott térbeli pontok és a retinán nekik megfelelően elhelyezkedésük közötti stabil koordináció a jellemző. Ezzel szöges ellentétben az ellentípus az ilyen koordináció jelentős hiányáról tesz tanúbizonyságot. Térbeli észlelése labilis és mulandó, és ezekkel a percep-



tuális jellemzőkkel párhuzamosan kognitív és társadalmi liberalizmus is jellemző rá. Jaentsch számára az ellentípus egy morbid pszichológiai diszpozíciót, valamint a német kultúra és közélet tisztaságát érő fenyegetést jelentett (vö. Levine 1985, 12). Jaentsch felfogása a józan gondolkodás vezérfonalként szolgáló kognitív tisztaságról teljes mértékben összhangban volt a náci ideológiával, ugyanakkor éles ellentétben állt a – Jaentsch által egyébként is erősen kritizált – Gestaltnak a perceptuális folyamatok elkerülhetetlen kétértelműségére helyezett hangsúlyával.

A háború utáni korszak meghatározó alkotása, az Adorno, Frenkel-Brunswik, Levinson és Sanford által a tekintélyelvű személyiségről 1950-ben publikált kötet Jaentsch álláspontjának éppen az ellentettjét képviselte; Jaentsch-sel szemben az autoriter személyiségről szóló munka az egyértelműség túlzott keresését és a világ egyértelmű, fekete-fehér terminusokban való észlelésére való hajlamot tekintette patológikusnak. A következőkben ez a munka és az általa inspirált kutatások kerülnek röviden bemutatásra.

## Autoritarianizmus

Az autoriter személyiséggel kapcsolatos munka két gondolatáram, (1) az ideológiának és a társadalmi struktúrának a Frankfurti Iskola inspirálta marxista elmélete és (2) a gyermeknevelés és a személyiségfejlődés freudi elmélete találkozásából jött létre. Adorno és munkatársai (1950) azt feltételezték, hogy a gazdasági nehézségek és rossz anyagi körülmények kiváltotta szigorú szülői nevelési stílus egész nemzedékeket vezetett arra, hogy elnyomják a tekintélyfigurákkal szembeni ellenségeségüket és azt túlzott engedelmességgel és idealizálással, a vele járó eltúlzott konvencionálizmussal, valamint a társadalmi bűnbakokkal és kulturális deviánsokkal (mint a zsidók, homoszexuálisok vagy színes bőrűek) szembeni ellenségességgel helyettesítsék. A szigorú nevelési elvekről azt gondolták, hogy a pszichoszexuális fejlődés orális és anális szakaszaiban sajátos nehézségeket okoz a gyermek számára, az alapvető bizalmatlanság érzésének kialakulásához vezet, és ezáltal az új vagy nem konvencionális ötletekkel szembeni ellenállást vált ki. Adorno és munkatársai szerint a te-

kintélyelvű személyiség kilenc személyiségvonás együttes előfordulásából jön létre: (1) a hagyományos középosztály értékeihez való merev ragaszkodásként definiált konvencionáliszmusból; (2) tekintélyelvű engedelmességből, illetve a saját csoport idealizált erkölcsi tekintélyeivel szembeni engedelmes, megkérdőjelezetlen attitűdökből; (3) autoriter agresszióból, vagyis a hagyományos normák megsértésére való fokozott éberségre, valamint a normasértők elítélésére, elutasítására és megbüntetésére való hajlamból; (4) anti-intracepcióból, vagyis a szubjektív, képzeletgazdag és érzékeny gondolkodásnak való ellenállásból; (5) babonásságból és sztereotipizálásra való hajlamból, amelyek együttesen az emberek sorsára vonatkozó misztikus hiedelmekhez vezetnek, valamint merev kategóriákban történő gondolkodásra való hajlamot okoznak; (6) a hatalom és a durvaság iránti elköteleződésből, amely az emberi kapcsolatok dominancia-engedelmisség dimenziójának túlértékelését, a saját erő túlzott érvényesítését és a hatalmi figurákkal való azonosulást jelenti; (7) az emberi ügyekkel szembeni destruktivitásból és cinizmusból; (8) a saját vad és veszélyes impulzusok más személyek percepciójára és külső eseményekre történő kivetítéséből; és végül (9) a szexualitásból, úgymint mások nem konvencionálisnak tartott, és ezért kínos szexuális viselkedésével való túlzott törődésből és a miatta való aggodalomból. Az ezen vonások és hajlamok mérésére kialakított eszközt – a fasizmus kezdőbetűje alapján – F-skálának nevezték el.

Adorno és munkatársai az elméletük ellenőrzésére végzett esettanulmányokban azt találták, hogy az (F-skála alapján) erősen tekintélyelvű személyeknél kimutathatóak voltak mind az autoriter személyiség vélelmezett fejlődési okai, mind annak pszichológiai hatásai. Ami a feltételezett okokat illeti, az autoriter személyek inkább jellemezték otthoni környezetüket úgy, mint ami viszonylag szigorú és fenyegető, „valamint a családi kapcsolataikat olyanként, mint ami a dominancia és engedelmisség világosan definiált szerepein alapul. A családi kapcsolatokra a szülői követelményeknek való félelemvezérelt engedelmisség, valamint a szülők által elfogadhatatlannak tartott impulzusok korai elfojtása volt jellemző” (Adorno és mtsai. 1950, 385). A fokozottan tekintélyelvű személyek szülei inkább jellemzőek voltak az erősen konvencionális nevelési célok. „Jónak’ tekintendő

mindaz, ami társadalmilag elfogadott és ami segíti a társadalmi ranglétrán való előrejutást, míg mindaz 'rossznak' tartandó, ami az átlagtól eltér, különbözik vagy társadalmilag alacsonyabb rangú" (uo.). Az elmélet szerint mindez az egyénben a szüleivel szembeni erős, és javarészt tudattalan ambivalenciát fog okozni, valamint a superego externalizációját, vagyis hogy „a büntető és jutalmazó tekintélyre az egyének inkább úgy tekintenek, mint ami rajtuk kívül, semmint önmagukban van (i. m. 454).

A vélelmezett pszichoszexuális hatásokat tekintve Adornóék úgy gondolták, hogy az F-skálán magasabb értéket elérő személyek (vagyis akik inkább tekintélyelvűek) az érzéki oralitást jobban el fogják utasítani, amelyet az eredményeik (bár nem szignifikáns szinten) alá is támasztottak. Az erősen autoriter személyek inkább hajlottak arra, hogy „megvédjék magukat mind a közvetlen orális készletezésektől, mint például az étkezés, ivászat vagy dohányzás élvezetétől, mind pedig annak különböző szublimált formáitól, mint például a beszélgetésekben, a művészi élvezetekben való elmerüléstől stb.” (i. m. 447). Az erősen tekintélyelvű személyek esetében azt is bizonyítottak találták, hogy elhárítják az anális szindrómát, és olyan, gyakorlatilag anális reakcióképzésként felfogható válaszokat mutatnak, mint a szigorú erkölcsiséget hirdető viselkedéses mintázat, valamint túlzott hangsúly és megszállott foglalkozás olyan kérdésekkel, mint a pénz, a rendezettség, a „rendes, tiszta élet és kemény munka” (i. m. 448).

Adorno és szerzőtársai kutatásai szerint az F-skála korrelált az etnocentrizmussal ( $r=0,73$ ), az antiszemitizmussal ( $r=0,53$ ) és a konzervativizmussal ( $r=0,52$ ). A következő években korrelációs vizsgálatok tömkelegében alkalmazták az F-skálát. Az 1950-es években korrelációt találtak az F-skála és a mizantrópia, a nacionalizmus és a militarizmus között is (Eckhardt és Lentz 1971, 22). Kohlberg  $-0,52$ -es korrelációt talált az F-skála és a morális érettség között; a brit fasiszták és brit kommunisták összehasonlításakor pedig az derült ki, hogy az előbbieket az F-skálán magasabb átlagos értéket értek el (Brown 1965, 527–528). Az 1960-as (egyesült államokbeli) elnökválasztáson Kennedy támogatói kevésbé bizonyultak autoriternek, mint Nixon támogatói (Leventhal, Jacobs és Kurdirka 1964). Az autoriter személyek az Egyesült Államokban általánosságban is inkább szavaztak a re-



publikánusokra, illetve Angliában és Indiában inkább támogatták a politikai jobboldalt (Hanson 1975).

Az F-skálát sokan vizsgálták és bírálták (például Rokeach 1960; Rosenberg 1965; Scott 1965; Shils 1954; Christie és Jahoda 1954; Titus és Hollander 1957; Eckhardt 1991). Altemeyer (1981, 1988) elkészítette a tekintélyelvű személyiséggel foglalkozó kutatások átfogó kritikáját, és az általa a korábbi munkákban feltárni vélt súlyos elméleti és mérési problémákra adott válaszként előállt saját „jobboldali tekintélyelvűség” modelljével. Kritikájának elméleti része az autoriter személyiség modelljének észlelt pontatlanságára és bizonytalanságára vonatkozott. A tekintélyelvű személyiség modellje kilenc személyiségvonás együttes előfordulását feltételezte, azonban Adorno és munkatársai (1950) listájában valójában még ennél is több pszichológiai konstruktum szerepelt. A babonáság és a sztereotipizálásra való hajlam például aligha takar egyazon személyiségvonást, Adornóék modelljében mégis egybe vannak gyúrva. Altemeyer a hatalom és a durvaság, valamint a destruktivizmus és a cinizmus Adornóék modellje által sugallt izomorfizmusát is megkérdőjelezte (Altemeyer 1981, 15). Mindezen túl a vonáskonceptciók megnevezése sem utal kellően egyértelműen arra, mit is akarnak azok valójában jelenteni; Altemeyer szavaival „A 'hagyományos középosztály által képviselt értékekhez való merev ragaszkodás' ... konvencionalizmusként való elnevezése ... nem mutatja meg pontosan, mit is takar ez a vonás” (uo.).

Altemeyer kritikájának a módszertant érintő része azt kifogásolta, hogy az F-skála több tétele az autoriter személyiséget alkotó vonások közül egyidejűleg többet is akar mérni. Az F-skála további módszertani kritikái, mint például a válaszlehetőségekre való érzékenység alapján Altemeyer arra a következtetésre jutott, hogy a „teszt nagyon kevés azonosítható és értelmezhető mérésre ad lehetőséget” (i. m. 25).

Alternatívaként Altemeyer (i. m. 147–148) a „jobboldali autoritarianizmus” konstruktumának bevezetését javasolta, amely három attitűdinális halmaz kovariációját foglalja magában:

1. tekintélyelvű engedelmesség – az adott társadalomban megapozottnak és legitimnek tekintett hatalomnak való nagymértékű engedelmesség;

2. tekintélyelvű agresszió – a beiktatott hatalom által jóváha-

gyottként észlelt, különféle személyek ellen irányuló általános agresszivitás;

3. konvencionalizmus – a társadalom és annak megalapozott hatalmi tényezői által szentesítettként észlelt társadalmi konvenciókhoz való erőteljes ragaszkodás.

Altemeyer mérőeszköze, amely ezt a hármas konstruktumot vizsgálhatóvá tette, a Jobboldali Autoritarianizmus Skála volt, amelyről számos tanulmányban bebizonyosodott, hogy „tudományos szempontból jelentős mértékű összefüggést mutat a tekintélyelvűség vizsgált kritériumainak többségével” (i. m. 213), mint például a családi vallás folyamatos elfogadásával, a jobboldali politikai pártok preferálásával, tanulási helyzetekben a kortársak szigorú büntetésével, a törvényszegőkkel szembeni fokozott megtorlással, valamint a tekintélyfigurák törvénysértéseinek elfogadásával.

Ami a jobboldali tekintélyelvűség fejlődési gyökereit illeti, Altemeyer kritizálta Adorno és munkatársai pszichoanalitikus megközelítését, amelyet nem talált kellően bizonyítottnak. Miként megfogalmazta, „kultúránkban manapság természetesnek vesszük az authoritarianizmus kora gyermekkori eredetét, és ez az elmélet akár érvényes is lehet. Azonban mindeddig kevés tudományos bizonyíték van erre nézve” (i. m. 254). Altemeyer ehelyett a tekintélyelvű attitűdök klaszterének kialakulását társas tanulási megközelítéssel magyarázta. Egészen pontosan azt feltételezte, hogy az emberek a tekintélyelvű attitűdöket „(1) közvetlen oktatás és utánzás útján, másoktól, illetve (2) ezen attitűdök tárgyaival kapcsolatos saját élményeikből sajátítják el. Azt, hogy az egyén melyik attitűdöt sajátítja el, az attitűd eltanulásával járó megerősítéstől ... és az attitűdtárggyal való interakcióból nyert megerősítéstől függ, a társas tanulás elveivel összhangban” (Bandura 1977).

Mind az eredeti, Adorno és munkatársai nevéhez fűződő, mind pedig Altemeyer újabb keletű elméletében a tekintélyelvűség jelensége a zárt gondolkodással számos egyértelműen közös jellemzőt mutat. Az egyértelmű fogalmakban és merev kategóriákban történő, idealizált és moralista gondolkodásra való hajlam, a szélsőséges konvencionalizmus és a társadalmi normákhoz való makacs ragaszkodás, a tekintély imádata, az emberek hatalom és státusz alapján való megkülönböztetése, az előítéletes és sztereo-

tip gondolkodásra való hajlandóság – ezek a jellemzők mind összefüggnek a zárt gondolkodású egyének jelen elméleti megközelítésével, amely utóbbi szerint a zárt gondolkodású személyek saját társas valóságukról az uralkodó konszenzus szilárd alapjain nyugvó (ennélfogva konvencionális) egyértelmű tudásra vágyanak, és valóban agresszíven intoleránsak lehetnek a világmépüket fenyegető eltérő véleményű kisebbségekkel, a liberálisokkal vagy a különböző külső csoportok tagjaival szemben.

Kruglanski szerint mind a pszichodinamikus, mind a társas tanuláselméleti hipotézisek rámutathatnak a tekintélyelvű személyiség kialakulásában feltételezhetően szerepet játszó olyan tényezőkre, amelyek hozzájárulnak a zárt gondolkodás pszichológiai rendszerének kialakulásához. Jelen elmélet szerint könnyen elképzelhető, hogy a szülői keménység és a fegyelmezési szigor bátoríthatja azt a felfogást, miszerint vannak helyes és helytelen módjai az ügyek intézésének, valamint hogy ezen – társas normák által rögzített – helyes módokra vonatkozó tudás megszemélyesítése a tekintélyfigurák kiváltsága. Mindez támogathatja az egyértelműség iránti általános törekvést, s a kétértelműség és a rendtelenség elkerülését. Az is könnyen elképzelhető, hogy az autoriter attitűdök és a zárt gondolkodásra való hajlam társas tanulás révén alakulnak ki, az egyén környezetében lévő, ezeket az attitűdöket támogató, képviselő és azokat megerősítő fontos másik személyek közreműködésével.

## Bizonytalansággal szembeni intolerancia

A tekintélyelvű személyiséggel kapcsolatos kutatásokhoz szorosan kapcsolódó, azonban módszertanában és alapjaiban is eltérő volt Frenkel-Brunswicknak a bizonytalansággal szembeni intoleranciával foglalkozó munkája. Egy 1948-ban az *American Psychologist*-ben publikált absztraktjában Frenkel-Brunswick egy száz felnőtt és kettőszáz, 9 és 14 év közötti gyermekkel végzett, az etnikai előítéletekkel foglalkozó vizsgálatról számolt be. A szerző álláspontja szerint a kétértelműséggel szembeni tolerancia olyan általános dimenziója a személyiségnek, amely az előítélettel, valamint számos és sokféle egyéb társas és kognitív tényezővel kapcsolatban is megnyilvánul.



Mint Frenkel-Brunswick megfogalmazta, a kétértelműséggel szemben intoleráns személyek „szignifikánsan gyakrabban vallják a nemi szerepek, a szülő-gyermek kapcsolat és általában a személyközi kapcsolatok dichotóm felfogását. Kevésbé engedékenyek, és inkább hajlamosak a kulturális normák merev kategorizálására. Az embereket a hatalom-gyengeség, rendesség-aljasság, moralitás-immoralitás, konformitás-eltérés dimenziói mentén észlelik. Fokozottan érzékenyek (az általánosságban tett kijelentésekkel szemben) a korlátozott érvényességű állításokra, a perceptuális kétértelműségre, kevésbé hajlamosak valószínűségeken gondolkodni, valamint kevésbé képesek mentális sémáik feladására még akkor is, amikor egy intellektuális feladat, például matematikai probléma megoldása során azok már nem bizonyulnak megfelelőnek” (Frenkel-Brunswick 1948a).

Későbbi munkáiban Frenkel-Brunswick (1948b, 1949, 1951) tovább finomította a kétértelműség tolerálásával kapcsolatos elméletét, kidolgozva annak előzményeit és manifeszt következményeit. Ami az előzményeket illeti, Frenkel-Brunswick freudi keretek között, a szülőkkel szembeni ambivalencia – ellenséges-ségérzést és részben az erre adott reakcióként kialakuló felmagasztalásra való hajlandóságot is magában foglaló – erős érzelmi konfliktusának következményeként értelmezte a kétértelműséggel szembeni toleranciát. A szülőkkel szembeni eredeti ambivalenciáról feltételezte, hogy az kiterjed a nemiséggel kapcsolatos ambivalens attitűdökre és az egyén saját társas identitására is.

A kétértelműséggel szembeni tolerancia alacsony mértéke valószínűleg olyan következményekhez vezet, mint a bizonyosság keresése az ismerős dolgokba való kapaszkodás révén, az információk jelentésének eltorzítása és azok leegyszerűsített klisék és sztereotípiák révén való téves feldolgozása. A kétértelműséggel szembeni toleranciára vonatkozó kutatások egy közelmúltbeli áttekintésében Furnham és Ribchester (1995) a következő további következményeket sorolja fel: „A látszólag ingadozó inger átértelmezésével szembeni ellenállás, a perceptuálisan kétértelmű helyzetekben valamely megoldás melletti korai elköteleződés és annak fenntartása, képtelenség annak elképzelésére, hogy egyazon személy egyszerre rendelkezhet jó és rossz tulajdonságokkal is, a merev, a világot fekete-fehérként látó nézeteket képviselő attitűdök elfogadása, a bizonyosság keresése, a merev kategóriák-

ban történő dichotóm osztályozás, a túl korai lezárás, és az inger ismerős jellemzői mentén történő lezárás megőrzése” (Furnham és Ribchester 1995, 180).

Így tehát a kétértelműséggel szembeni tolerancia fogalma a pszichodinamikus előzmények és következmények széles körének kombinációját képviseli, amely utóbbi kiterjed a perceptuális és kognitív folyamatokra éppúgy, mint a társas és ideológiai (például a tekintélyre, a hatalomra vagy a rendezettségre vonatkozó) attitűdök egész sorára. Éppen az implikációk ilyen gazdagsága az oka annak, hogy a fogalom iránt annak bevezetése óta, immár több mint 50 éve jelentős és kitartó az érdeklődés.

Az 1950-es évektől a hetvenes évek közepéig a világ számos pontján több vizsgálatot végeztek a kétértelműséggel szembeni toleranciával kapcsolatban, amely kutatásokban rendkívül változatos mérési eljárásokat alkalmaztak (például Block és Block 1950; Bhushan 1970; Eysenck 1954; Feather 1969; Sidanius 1978). Maga Frenkel-Brunswick a kétértelműség tűrését (KT) interjúk során nyert esettanulmányok alapján értékelte. Block és Block (1950) az alapján mérte a KT-t, hogy autokinetikus helyzetben a vizsgálati személyeknek hány próbára volt szükségük a saját egyéni normájuk kialakításához. A KT mérésére számos kérdőívet is kifejlesztettek, amelyek közül az első az O'Connor (1952) által felújított Walk-féle A-skála volt. Hasonló kérdőíveket állított össze Saunders (1955) és Eysenck (1954) is. A leggyakrabban használt ilyen jellegű mérőeszköz Budner (1962) kérdőíve volt, amely a KT korábbi irodalmakban azonosított különböző dimenzióit tizenhat tétellel kívánta feltárni. A kétértelműséggel szembeni tolerancia mérésére számos egyéb mérőeszközt is kifejlesztettek (áttekintése Furnham és Ribchester 1995). Kreitler, Maguen és Kreitler (1975) például számos különböző feladattal szembesítettek 45 vizsgálati személyt, amelyek a KT tizenkét különböző mérőszámát eredményezték. Adataik alapján a kétértelműséggel szembeni toleranciával kapcsolatos viselkedés három elkülöníthető osztályát azonosították: (1) a többféle értelmezést lehetővé tévő helyzetekkel szembeni intoleranciát, (2) a nehezen kategorizálható helyzetekkel szembeni intoleranciát, valamint (3) az ellenmondásokkal és konfliktusokkal terhes helyzetekkel szembeni intoleranciát.

A kétértelműséggel szembeni tolerancia elméletét a szervezeti



magatartás területén is alkalmazták. Keenan és McBain (1979) Budner (1962) kérdőívével vizsgálódva azt találta, hogy a magas intoleranciát mutató személyeknél a szerepek kétértelműsége a munkával való elégedettségükkel negatívan, a munkahelyi stressz mértékével pedig pozitívan korrelált. Frone (1990) ugyanezen gondolatmenet mentén egy metaanalízisben azt találta, hogy a kétértelműség tűrése moderálja a szerep-kétértelműség és a stressz közötti kapcsolatot. Bennett, Herold és Ashford (1990) a kétértelműséggel szembeni tolerancia és a (szervezetben belüli) visszajelzés igénylése között negatív korrelációt talált. Furnham és Ribchester úgy összegezte mindezeket a munkákat, hogy „amikor reprezentatív mintán, robusztus és reális függő változókkal végeztek vizsgálatokat, a KT az egyéni különbségek jó prediktív erejű változójának bizonyult. Az alacsony KT-értéket elérő személyek egyértelműen érzékenyebbek a stresszre, inkább kerülnek a kockázatot és érzékenyebbek bizonyos fajta visszajelzésekre” (Furnham és Ribchester 1995, 193).

A kétértelműséggel szembeni toleranciát időnként a szervezeti klíma egyik jellemzőjének is tekintették. Furnham és Gunter (1993) megfigyelték, hogy egyes szervezetek inkább alkalmaznak magas (vagy alacsony) kétértelműséggel szembeni toleranciájú egyéneket, ami aztán jellegzetes módon befolyásolja a szervezeti klímát. Mindemellett bizonyos szervezetek (mint például a hadsereg) rendelkezhetnek olyan struktúrával vagy képviselhetnek olyan értékeket, amelyek a kétértelműséggel szembeni intoleranciát részesítik előnyben, míg más szervezetek (például politikai pártok vagy olvasói klubok) éppen a kétértelműséggel szembeni toleranciát támogatják jelentős mértékben – azonban meglehetősen kevés kutatás irányult ennek az empirikus ellenőrzésére.

Furnhamnak és Gunternek (1993) a kétértelműséggel szembeni tolerancia/intolerancia dimenzió szerint megkülönböztethető szervezeti klímára vonatkozó elmélete hasonló jelen kötet azon elképzeléséhez, miszerint a lezárás iránti igényt helyzeti tényezők is kiválthatják. Még általánosabban, a kétértelműséggel szembeni intolerancia elképzelése több szempontból is hasonló a lezárás iránti igényhez, és a kétértelműséggel szembeni intolerancia számos feltételezett következménye megfeleltethető a lezárás iránti igény 2. fejezetben ismertetett különböző hatásainak.



Így hát bizonyos értelemben jelen munka a kétértelműséggel szembeni tolerancia hagyományai folytatójának tekinthető, még ha messze túl is lép annak vélelmezett pszichodinamikus kiváltó okain azáltal, hogy elképzelhetőnek tartja a társas tanulás útján történő elsajátítást is, valamint nagyobb hangsúlyt helyez a kétértelműséggel szembeni tolerancia vagy intolerancia helyzeti előidézésének lehetőségére.

## Bizonytalanságkerülés

Hofstede (1984) bizonytalanságkerülést vizsgáló, kultúrközi munkája azon az elképzelésen alapul, hogy a kétértelműséggel szembeni attitűdök nagyobb társas entitásokra is jellemzőek lehetnek. Bár a bizonytalanság és a kétértelműség fogalmai nem tekinthetők teljesen izomorfoknak, a kettő közötti hasonlóság, mint azt Hofstede is elismerte, jelentős. Hofstede alapfeltevése az volt, hogy minden társadalom kénytelen megküzdeni a felmerülő természeti bizonytalanságokkal. A más emberek viselkedéséből fakadó bizonytalanság kezeléséhez törvényeket hívnak segítségül, a hétköznapi vagy tudományos tudást meghaladó kérdésekben pedig a valláshoz fordulnak egyértelmű válaszokért.

Hofstede a bizonytalanságkerülés olyan mutatószámát dolgozta ki, amely három kérdéskörre, (1) a szabályorientációra, (2) a foglalkoztatottság stabilitására, valamint (3) a stressze vonatkozó kérdésekre adott válaszokon alapul. Ezt követően negyven országot rangsorolt bizonytalanságkerülési pontjaik alapján, valamint kimutatta azt is, hogy a bizonytalanságkerülés kapcsolatban van olyan fontos társas tendenciákkal, mint az előrelépés iránti mérsékelt ambíció, a szakértői munkakörök előnyben részesítése a vezetői munkakörökkel szemben, a nagyobb szervezetek előnyben részesítése a kisebbekkel szemben, a szervezeti hűségre helyezett fokozott hangsúly, a munkatársak közötti versengéstől való tartózkodás, a csoportos döntéshozatal és konzultatív vezetés előnyben részesítése az egyéni döntésekkel szemben, idegenkedés a külföldi munkaadónál történő foglalkoztatástól, valamint a változásnak való ellenállás. Hofstede azt is feltételezte, hogy egy adott kultúra bizonytalanságkerülésének mértéke befolyással bír tagjainak a személyiségére: a bizonytalanságkerülő kultú-

rában szocializálódó személyekben kialakulhat a bizonytalanság kerülésére való hajlam, míg a kevésbé bizonytalanságkerülő kultúrában szocializálódók jobban fogják tűrni a bizonytalanságot.

A bizonytalanságkerülés fogalmilag nagyon hasonló a specifikus lezárás iránti igényhez. Hofstede azon elképzelése, miszerint a kulturális értékek és célok meghatározhatják annak mértékét, hogy az emberek a bizonytalanságkerülést mennyire tartják kellemetlennek, szintén jól illeszkedik ahhoz a jelen elképzeléshez, miszerint a lezárás iránti igényt számos tényező befolyásolhatja, amelyek közé a kulturális értékek és célok egyértelműen beletartoznak.

## Konzervativizmus

A kétértelműséggel szembeni intolerancia és a tekintélyelvűség egy másik rokon fogalma a konzervativizmus, amely utóbbinak a tanulmányozása Lentz (1929) munkásságával kezdődött, akit elsősorban a mások jólétével való törődésként definiált jellem- és erkölcsi fejlődés érdekelt. Kérdőíves felmérés alapján Lentz arra a következtetésre jutott, hogy „a bizonyos célokra vonatkozó konzervativizmus általános vonásnak tekinthető” (Lentz 1930, 539), amely vonás független az intelligenciától vagy a felfogóképességtől. A validáló tanulmányok kimutatták, hogy „azok az emberek, akik konzervatívnak vagy középutasnak tartják magukat, akik nem változtatták meg vallásukat, azok, akik már szavaztak vagy szavaznának Hooverre, Smithre vagy Rooseveltre, vagy akik kis felekezeti egyetemre járnak, magasabb pontszámot értek el a Konzervativizmus Skálán, mint azok, akik radikálisnak tartják magukat, vagy mint akik már megváltoztatták vallásukat, vagy mint akik már szavaztak Norman Thomasra vagy szavaznának rá, vagy mint akik egy nagy egyetemre járnak” (i. m. 1).

Eysenck (1955) arról számolt be, hogy Angliában a felsőosztály 77%-a szavazott a konzervatívokra, és csupán 8%-uk szavazott a Munkáspártra. Ezzel szemben a legalacsonyabb osztálybelieknek csupán 20%-a szavazott a konzervatívokra, míg a Munkáspártra 52%-uk. Eysenck a társadalmi attitűdök egy kéttényezős – a konzervativizmus-radikalizmus és a durva lelkűség-finom lelkűség dimenzióit tartalmazó – modelljét alakította ki. Eysenck

konzervativizmusa olyan jellemzőket foglalt magában, mint „a patriotizmussal, a vasárnapi misével, a halálbüntetéssel, az egyházzal, a bűnözőkkel való kemény bánásmóddal, a háború elkerülhetetlenségének hitével, és Isten valóságosságával kapcsolatos kedvező attitűdök. A másik végleten olyan szélsőséges hiedelmeket lehetett felfedezni, mint a kommunizmus, a pacifizmus, a születésszabályozás, a válás megreformálása, a szexuális szabadság és az evolúcióban való hit” (Eysenck 1955, 118–119). Egy későbbi munkában Eysenck és Wilson azt állította, hogy „nem lehet kétség afelől, hogy az olyan fogalmak, mint a tekintélyelvű személyiség, a dogmatizmus, a machiavellizmus, az etnocentrizmus, a durva lelkűség ... jelentős mértékben átfedik egymást” (Eysenck és Wilson 1978, vii-viii).

Elősegítheti az új ötletekre való nyitottságot, ha önmagunkkal és másokkal szemben általában kedvező dolgokat várunk el. Sylvan Tomkins erre az elképzelésre alapozva dolgozta ki saját konzervativizmuselméletét, amely erős kapcsolatot feltételezett az általános érzelmi pozitivitás és az ideológia között. Tomkins úgy gondolta, hogy az, „hogyan egy személy magával és más emberekkel kapcsolatban mennyire pozitív vagy mennyire negatív érzéseket tanul el, meg fogja határozni az egész ideológiai tartományhoz való általános hozzáállását” (Tomkins 1965, 97). Ezen elképzelés igazolásaként Tomkins olyan eredményekről számolt be, amelyek szerint szignifikáns pozitív korreláció van egyrésről az emberi természetbe vetett bizalom (vagyis hogy „az emberek alapvetően jók”) és a tudományok humanisztikus filozófiája, a demokratikus kormányzás iránti preferencia, az empátia, az engedékeny nevelés, az érzelmekbe vetett hit és a változatosság között; másrésről pedig az általános bizalmatlanság (vagyis hogy „az emberek alapvetően gonoszak”) és a tudományok pozitívista filozófiája, a megtorló hatalom, az empátia hiánya, az utasításokkal való nevelés, az érzelmektől való félelem és a hierarchikus szelektivitás között.

A konzervativizmus egy más elméleti igazolását találhatjuk Wilsonnál, akinek a többé-kevésbé pszichodinamikus alapokon nyugvó elmélete szerint a konzervativizmus „a bizonytalanság kapcsán átélt fenyegetettségre vagy szorongásra való fokozott érzékenység” (Wilson 1973, 259). Ennek megfelelően a „konzervatív attitűdök védekező funkciót látnak el. A biztonságérzet hiá-



nya, az alacsonyabbrendűség érzése és a bizonytalanságtól való generalizált félelem által kiváltott konzervatív attitűdök együttese énvédő funkcióval bír" (i. m. 261, 265). Csoportos megközelítést alkalmazva Wilson a szocialisták és konzervatívok, a vallások és a tudománypártiak, valamint a humanisták és az Üdvhad-sereg tagjainak sikeres elkülönítésével validálta C-skáláját\*. A C-skála emellett szignifikánsan korrelált a tekintélyelvűséggel ( $r=0,68$ ), a merevséggel ( $r=0,51$ ) és a dogmatizmussal ( $r=0,39$ ). Wilson eredményei azt is igazolták, hogy a konzervatív személyek gyermekei is inkább konzervatívak lesznek (i. m. 258), valamint hogy a „konzervatív tünetegyüttes ... (magában foglalja) a vallásos dogmatizmust, (a nyugati kultúrában) a jobboldali politikai orientációt, a militarizmust, az etnocentrizmust, a kisebbségekkel szembeni intoleranciát, a tekintélyelvűséget, a büntetésre való hajlamot, a hedonizmusellenességet, a konformitást, a konvencionalitást, a babonásságot és a tudományos fejlődés ellenzését" (i. m. 257).

Eckhardt a konzervativizmussal foglalkozó kutatásokat azok affektív, viselkedéses, kognitív, ideológiai és erkölcsi összefüggéseinek fényében vizsgálta. Miként megfogalmazta, „Affektív oldalról a konzervatívok hajlamosak az optimizmusra, a vezetésorientáltságra, a konformitásra, a fegyelmezettségre, az extraverzióra és a mizantrópiára. Viselkedéses szinten támogatják a kapitalizmust, és inkább tradicionális egyházak tagjai. Kognitív oldalról a konzervatívok inkább dogmatikusak, pozitivisták, merevek, nem tolerálják a kétértelműséget, valamint az emberi viselkedést örökletes alapokon magyarázó elméleteket vallanak. Ideológiai szempontból a konzervatívok kapitalisták, militaristák, nacionalisták és előítéletesek. Morálisan pedig a tekintélyelvűség, a bürokratikuság, a rosszindulatúság, a büntetésre való hajlam, a konformitás, és a közrendhez való igazodás jellemző rájuk.” (Eckhardt 1991, 108).

Bár a konzervativizmus és a lezárás iránti igény fogalmai nem függetlenek egymástól, fontos különbségek is adódnak közöttük. A hasonlóság azon az állandóságra való törekvésen alapul, amelyet a lezárás iránti igény hoz létre, és amely a már kialakult ismeretekhez való ragaszkodást és a status quo fenntartását vonja ma-

\* C az angol 'conservativism' kezdőbetűje után. (A ford.)

ga után – ami egyben megfelel a konzervativizmus fő jellemzőinek is (lásd Jost, Glaser, Kruglanski és Sullovay 2003a, 2003b). A fő különbség pedig az, hogy míg a konzervativizmust általában ideológiának, vagyis különböző tartalomspecifikus témák (például kapitalizmus, vallásosság, büntetésre való hajlam) vonatkozásában képviselt álláspontok készletének tekintik, addig a lezárás iránti igény bármely releváns és hozzáférhető információ megragadására és befagyasztására való tartalomfüggetlen hajlamot jelent. Ez utóbbi szerint a magas lezárás iránti igénnyel jellemezhető személy akár merev (vagyis konzervatív) liberális is lehet, ha éppen a liberális elképzelések férhetőek hozzá számára (Jost, Kruglanski és Simon 1999). Erre a későbbiekben még visszatérünk.

## Dogmatizmus

Habár Adorno és munkatársai nyíltan csak a jobboldali tekintélyelvűséggel foglalkoztak, az F-skálát, amely a fogalom legjelentősebb operacionalizálása volt, számos kritika érte a baloldali tekintélyelvűség elhanyagolása miatt. Részben erre az asszimetriára adott válaszként, az értékmentes tekintélyelvűség mérésére alakította ki Rokeach a Dogmatizmus Skálát. A Dogmatizmus Skála tételei olyan jelenségeket tártak fel, mint a logikailag ellentmondó hiedelmek esetében egyszerre két ellentétes gondolatban való hit, az egyén gondolatrendszerében lévő ellenmondások tagadása, a korlátozott jövőorientáció és az erős hatalomorientáció. Rokeach szerint a dogmatizmus zárt gondolkodásra utal, szemben a nyílt gondolkodással, amely utóbbi lehetővé teszi, hogy az egyén „az információt elkülönítse az információ forrásától, és mindkettőt a saját érdeme szerint értékelje” (Rokeach 1960, 396).

Rokeach eredményei szerint a dogmatizmus 0,71 súllyal szerepelt egy olyan általános faktoron, amelyen a következők szintén súlyozottak voltak: tekintélyelvűség (0,78), etnocentrizmus (0,73), merevség (0,61), jobboldali gondolkodás (0,64), konzervativizmus (0,49), paranoia (0,47), szorongás (0,44), és önelutasítás (0,41) (i. m. 420). Barker (1963) ezenfelül azt találta, hogy a Dogmatizmus Skálán magas pontszámot elérő személyek intole-

ránsak a kétértelműséggel szemben, könnyen engednek a sztereotípiáknak, makacsok, és alázatosak a hatalommal szemben.

Arról is folyt némi vita, hogy vajon a dogmatizmus vagy a tekintélyelvűség jellemző lehet-e a politikai paletta baloldalára is éppúgy, mint ahogy a jobboldalra (Eysenck 1955, 1969; Rokeach 1960). Eckhardt a vitát a következőképpen foglalta össze: „Mindaddig, amíg a 'tekintélyelvűséget' a fasisztákra vagy prefasisztákra vonatkoztatott szigorú értelemben használjuk, a meghatározás természetéből adódóan nem lehetnek tekintélyelvűek a baloldali beállítottságú személyek, akik, szintén a dolog lényegénél fogva, 'egalitáriánusok'. Ha azonban a 'tekintélyelvűséget' általánosabb értelemben, a dominancia-engedelmesség viszonyokra vonatkoztatva használjuk, akkor természetesen a baloldalon és középen éppen úgy találhatunk tekintélyelvű személyeket, mint a jobboldalon” (Eckhardt 1991, 114–115). Más szóval a baloldaltól a jobboldalig a politikai spektrum bármely pontján lévő személyek nagyfokú változatosságot mutathatnak a dogmatizmus, a fogalmi merevség vagy a tekintélyelvűség tekintetében. Mégis, ahogyan a politikai baloldaltól haladunk a jobboldal felé, úgy lesz a tekintélyelvűség és a dogmatizmus átlagos mértéke egyre nagyobb. Egy későbbi ponton még visszatérünk erre az asszimetriára.

Rokeach Dogmatizmus Skálával végzett munkája szorosan összefügg a zárt és nyílt gondolkodási rendszerekkel kapcsolatos általánosabb elméletalkotásával. Ez az elmélete bizonyos értelemben jóval kidolgozottabb és világosabb volt, mint a rokon jellegű egyéni különbségeket leíró fogalmak, például a tekintélyelvűség vagy konzervativizmus elméleti magyarázatai. Rokeach megfogalmazása szerint „az az alapvető jellemző, amely meghatározza, hogy egy egyén rendszere mennyire nyitott vagy zárt ... (nem más, mint hogy) az illető mennyire tudja a környezetéből származó információkat annak belső lényegi érdeme alapján, az egyénen belülről és a külső környezetéből fakadó irreleváns tényezők által nem befolyásolva befogadni, értékelni és azok alapján cselekedni. Az információk reális befogadását olyan belső irreleváns hatások akadályozhatják meg, mint az adott információval össze nem függő szokások, hiedelmek, a perceptuális jelzőingerek, az ego irracionális motivációi, hatalmi szükségletek, az énfelnagyobbitás igénye, a szorongás feloldásának igénye, és így tovább ... míg az irreleváns külső hatást különösen a külső tekintélytől ere-



dő jutalom és büntetés okozta nyomás jelenti, amely nyomás eredhet a szülőktől, a kortárs csoporttól, más tekintélyfigurától, referenciacsoportoktól, társadalmi, intézményi vagy kulturális normákból ... Minél nyitottabb egy egyén hiedelemrendszere, annál inkább fogják viselkedését a belső önaktualizáló törekvései irányítani, és annál kevésbé az irracionális belső erők...” (Rokeach 1960, 57–58).

Rokeach továbbá azt is állította, hogy „minden hiedelemrendszer a motivációk két erőteljes és ellentétes csoportját szolgálja egyszerre: a tudáshoz és megértéhez használt kognitív keretrendszer iránti, valamint a valóság fenyegető aspektusainak elhárítása iránti igényt. A tudás iránti kognitív szükséglet dominanciája a fenyegetések elhárítása iránti igény hiányával együtt nyílt rendszereket fog eredményezni. Amikor azonban az elhárítás igénye megnő, a tudás iránti kognitív szükséglet csökkeni fog, ami együttesen egy zártabb hiedelemrendszerhez fog vezetni...” (i. m. 67). Ez pedig a tudás iránti szükséglet és a zárt gondolkodás közötti fordított kapcsolatra utal. Rokeach azonban nem volt teljesen következetes a tudás iránti igénynek tulajdonított szerep tekintetében, hiszen egy másik bekezdésben – jelen kötet elméletét jelentősen megelőzve és megelőlegezve – már azt írta, hogy „amikor a zárt vagy dogmatikus elme túlzottan ellenáll a változásnak, az nem csupán azért lehet, mert az csökkenti a szorongást, hanem a tudás iránti igény szükségletének kielégítése végett is...” (i. m. 68), amely egyértelműen jelzi a tudás (vagy a stabil kognitív lezárás) iránti igény és a zárt gondolkodás közötti pozitív kapcsolatot.

Rokeach elemzésének egy további implikációja, hogy az információkat lehet azok saját, valós érdeme szerint, objektív módon értékelni – és hogy bármely szóban forgó kérdés vonatkozásában az információs forrás kijelentéseinek tartalma mindenképpen relevánsabb vagy diagnosztikusabb értékű, mint a forrás észlelt jellemvonásaira vonatkozó információ (így tehát az a zárt gondolkodású személy, aki több figyelmet fordít a forrásra, mint a tartalomra, gyakrabban fog tévedni, mint az éppen ellenkező hangsúllyal bíró nyílt gondolkodású személy). Ezzel szemben jelen kötet elmélete sokkal inkább szubjektívnek, semmint objektívnek tekinti az információk relevanciáját (Kruglanski és Thompson 1999a, 1999b; Erb és mtsai. 2003); így tehát a forrás üzenete

és/vagy a forrás jellemzői is olyan információs típusokat jelentenek, amelyeket bizonyos személyek valamely adott döntés szempontjából szubjektíven relevánsnak tarthatnak. Az olyan személyek számára például, akik szerint „a szakértőknek mindig igaza van”, az adott álláspont elfogadása szempontjából a forrás szakértői mivolta legalább annyira releváns, sőt talán relevánsabb információ, mint az általa közvetített üzenet belső, lényegi jellemzői. Mint arról már korábban is volt szó, a zárt és nyílt gondolkodás jelen kötet elméleti keretei között az új információk feldolgozására való készenlétre, nem pedig a feldolgozott információ jellegére utal.

## Nyitottság a tapasztalatokra

McCrae (1996) a közelmúltban amellettsérvelt, hogy a társas és személyközi jelenségek megértése szempontjából az öt alapvető személyiségdimenzió (az úgynevezett 'Big Five') közül a tapasztalatokra való nyitottság a legfontosabb. McCrae és Costa szerint a nyitottság megegyezik a „tudatosság kiterjedtségével, mélységével, és átjárhatóságával, valamint a tapasztalatok kitérítésének és tanulmányozásának visszatérő igényével” (McCrae és Costa 1992, 2). A tapasztalatokra való nyitottságot egy olyan széles és általános dimenzióként kell elképzelni, amely megnyilvánul a fantázia élelmiségében, az intellektuális kíváncsiságban, a nem konvencionális attitűdökben – amelyek mindegyikét vizsgálja a Revised NEO Personality Inventory elnevezésű személyiségteszt nyitottságaspektusa (NEO-PI-R; Costa és McCrae 1992).

Viselkedésgenetikai kutatások eredményei alapján, amelyek szerint a gyermekek felnőttkori személyiségét javarészt örökletes tényezők határozzák meg, míg a környezeti hatások csak csekély befolyást gyakorolnak, McCrae (1996) azt feltételezte, hogy a nyitottságra vagy zártságra való hajlam sokkal inkább örökletes, nem pedig tanult. A nyitottság egyik fontos folyamánya az új kulturális ötletek és új életmódok megfontolására való hajlandóság. Ezt a vonalat követve Yik és Bond (1993) meglehetősen magas korrelációt ( $r=0,40$ ) talált hongkongi diákok „nagyon elnyugtatiasodottként” való önértékelése (szemben önmaguk „nagyon kínaiaként” való értékelésével) és a Nyitottság Ská-

lán elért pontszámuk között. Szignifikáns negatív korrelációt találtak a tapasztalatokra való nyitottság és a Wilson–Patterson Konzervativizmus Skálával (Wilson és Patterson 1968) mért politikai konzervativizmus ( $r = -0,21$  és  $r = -0,64$  közötti korrelációs értékkel; Trapnell 1964), valamint Altemeyer (1981) jobboldali tekintélyelvűségével.

Costa és McCrae (1978)  $-0,20$  és  $-0,61$  közötti szignifikáns negatív korrelációról számolt be a tapasztalatokra való nyitottság aspektusai és Levinson és Huffman (1955) Hagyományos Családi Értékek Skálája között. Ezenfelül, míg a neuroticitás, az extraverzió, az együttműködés és a lelkiismeretesség vonásai esetében nincs bizonyíték a párok személyiségének egyezőségére, addig a nyitottság esetében ezt egyértelműen sikerült igazolni. Az egyén saját maga és az ideális barát vonatkozásában észlelt nyitottsága közötti egyezésre is vannak bizonyítékok (Cheng, Bond és Chan 1995). Mindezen túl a nyitottság összefügg a szakmai érdeklődéssel (Holland, Johnston, Hughey és Asama 1991), amely arra utal, hogy az emberek közötti szakmai és baráti kapcsolatokkal egyaránt összefügg.

A lényeg az, hogy a nyitottság személyiségdimenziója nagyon sokféle társas jelenség – mint például a politikai attitűdök, személyközi választások és kapcsolatok, valamint a kulturális újításokra és társadalmi változásokra való reakciók – szempontjából is relevánsnak tűnik. Nyilvánvalóan figyelemre méltó tényező, amelyet a szociálpszichológiai kutatások széles körében kellene alaposan tanulmányozni.

Kifejezetten érdekes lesz számunkra a tapasztalatokra való nyitottság és a lezárás iránti igény kapcsolatának tanulmányozása. Ez a két fogalom elméleti alapjaiban nyilvánvalóan hasonló abból a szempontból, hogy mindkettő az új információ befogadásával, illetve elutasításával foglalkozik. Ugyanakkor lényeges különbségek is mutatkoznak e két konstruktum között. Míg a tapasztalatokra való nyitottságot egy örökletes személyiségdimenzióként értelmezték, addig a (nemspecifikus) lezárás iránti igényt egy olyan pszichés állapotként kell felfogni, amely nem csupán a személyiség, hanem a helyzet és kultúra függvényében is változik (Hofstede 1980). A lezárás iránti igény motivációs jellegű konstruktum, míg a nyitottságot az „elme struktúrájában és működésében megnyilvánuló egyéni különbségként” definiálják (McCrae



1996, 1). Végül pedig a lezárás iránti igény elmélete a lezárás iránti igény hatásainak közvetítő mechanizmusaira, az igény által kiváltott sürgősségi és állandósági hajlamokra vonatkozóan is határozott feltételezésekkel él. Ezzel szemben a tapasztalatokra való nyitottság elképzelése (legalábbis egyelőre) kevésbé kötelezte el magát a hatásait közvetítő valamely jellegzetes mechanizmus mellett.

## Bizonytalanság- és bizonyosságorientáció

Richard Sorrentino és munkatársai valamivel több mint egy évtizeddel ezelőtt egy olyan átfogó kutatási programot indítottak el, amely a zárt és nyílt gondolkodás kérdésköre szempontjából is nagyon lényeges (Sorrentino és Short 1986; áttekintését lásd Sorrentino és Roney 1999). Akárcsak a fejezetben korábban bemutatott elméletek, Sorrentino is az egyéni különbségekre helyezte a hangsúlyt. Egészen pontosan a bizonytalanságorientáció olyan kontinuumát határozta meg, amely egyik végén „azok találhatóak, akik a bizonytalanságot kihívásnak tekintik. Az ilyen személyeket nevezik bizonytalanságorientáltak, mivel a bizonytalanság megközelítése és feloldása a világról való gondolkodásmódjuk szerves részét képezi. A kontinuum másik végén azok helyezkednek el, akik a bizonytalanságot valami elkerülendő dolognak tartják. Ezek (azok) a bizonyosságorientáltak emberek, akiknek a világról való gondolkodásmódját az ismerőshöz, az előre láthatóhoz és a biztoshoz való ragaszkodás jellemzi...” (Sorrentino és Roney 1999, 3–4). Sorrentino és Roney elmélete szerint mind a bizonyosság-, mind a bizonytalanságorientáltak emberek a bizonyosság elérésére törekednek; azonban míg a bizonytalanságorientáltak megközelítik a bizonytalanságot annak érdekében, hogy azt meg tudják szüntetni, addig a bizonyosságorientáltak teljesen elkerülik azt.

Minként több, jelen fejezetben korábban említett szerző, úgy Sorrentino és Roney is pszichodinamikus szempontból közelíti meg a bizonytalanság- és bizonyosságorientáció eredetét. Pontosabban, úgy tekintenek a bizonytalanságorientáltak személyre, „mint aki viszonylag sikeresen túllépett a fejlődés orális, anális és fallikus szakaszain, kialakítva a világ iránti alapvető bizalmat,

az autonómia érzését és az új világok felfedezése iránti vágyat" (i. m. 4). Ezzel szemben „a bizonyosságorientált (egyén) valószínűleg nem lépett túl sikeresen az orális, anális és fallikus fejlődési szakaszokon. Ennek következtében az illetőben a világgal szembeni alapvető bizalmatlanság, az autonómia érzésének a hiánya és az ismerős és bejósolható világhoz való ragaszkodás vágya alakult ki ... és az ilyen személy számára a magára és környezetére vonatkozó pillanatnyi, már kialakult egyértelműség fenntartása a cél" (i. m. 7).

Sorrentino és Roney feltételezése szerint a bizonytalanság megszüntetésének vágya független az egyértelműség és bejósolhatóság iránti vágytól, valamint hogy valamely egyénnek a bizonyosság-/bizonytalanságorientáció kontinuumán elfoglalt helye e két tendencia függvényében alakul. Ezek egyikét, a bizonytalanságot a mondatbefejezés projektív technikájával mérték (Atkinson 1958), a másik mérésére pedig Cherry és Byrne (1977) Tekintélyelvűség Skáláját alkalmazták. Az így kapott mérési eredmények alapján minden egyes egyénnek kiszámítják a bizonytalanságorientációs értékét oly módon, hogy a standardizált  $n$ Bizonytalanság pontból kivonják a tekintélyelvűség standardizált pontértékét. Sorrentino gazdag kutatási programja a bizonyosság- és bizonytalanságorientált személyek számos különbözőségét tárta fel; többek között különbségeket talált az önmaguk megismerése iránti érdeklődés mértékében, a self-diszcrepanciákkal való megbirkózásra való készenlétben és az azokra adott reakciókban, a kétértelmű helyzetekre fordított figyelem mértékében, a kognitív struktúrák merevségében, a meggyőzésre való reagálásban, a teljesítményhelyzetekben mutatott viselkedésben, a személyközi kapcsolatba vetett bizalomban, a kötődési stílusban, a vezetői stílusokra adott reakciókban, az egészséget fenyegető információknak való kitettségben és számos egyéb dologban (áttekintésért lásd Sorrentino és Roney 1999).

Sorrentino elmélete számos pontban különbözik jelen kötet elméletétől. Míg Sorrentino megközelítése szerint végső soron mind a bizonyosságorientált, mind a bizonytalanságorientált személyek egy egyértelmű tudás elérésére, vagyis bizonyos értelemben a lezárás elérésére motiváltak, jelen kötet elmélete az emberek lezárás iránti igényének egy olyan motivációs kontinuumát határozza meg, amely egyik végpontján az egyének valójában a le-

zárás elkerülésére motiváltak. Ráadásul Sorrentino munkája a bizonyosság- és bizonytalanságorientációt kizárólag egyéni különbségként kezeli, míg Kruglanski a lezárás (vagy annak elkerülése) iránti igényt – amelyet akár a helyzet, akár a különböző személyiség típusok vagy kultúrák is kiválthatnak – annak episztemikus funkciói szerint. Végül pedig, míg Sorrentino pszichodinamikus keretek között magyarázza a bizonytalanság- és bizonyosságorientáció kialakulását, addig jelen kötet elmélete a zárt és nyílt gondolkodás előzményeinek széles körét tartja elképzelhetőnek, azoknak egy adott egyén számára egy adott helyzetben észlelt haszna és költsége függvényében.

### **Összefoglalás: a zárt gondolkodás korábbi pszichológiai megközelítései és jelen elmélet**

Összegezve az előzőekben leírtakat, a zárt és nyílt gondolkodásnak komoly irodalma van a pszichológiában. Tény, hogy a jelen fejezetben bemutatott különféle kutatási programok eltérő hangsúlyt vagy éppen közvetlen figyelmet szenteltek ezeknek a fogalmaknak. Piaget és Freud munkáiban csak érintőlegesen és közvetetten foglalkoztak a témával, akárcsak a kognitív konzisztencia elméletekben (például Festinger 1957; Heider 1958; Kagan 1972), az önkéértékelés motivációjának információfeldolgozási elemzésében (Festinger 1954; Trope 1975, 1986) vagy az önigazoló elméletében (Swann és Pelham 1988; Swann és mtsai. 1992). Jóval központibb szerepe volt a zárt és nyílt gondolkodásnak a tekintélyelvűséggel (Adorno és mtsai. 1950), a konzervativizmussal (Eysenck 1955; Eysenck és Wilson 1978; Tomkins, 1963; Wilson 1973), a dogmatizmussal (Rokeach 1960) és a bizonyosság- és bizonytalanságorientációval (Sorrentino és Roney 1999) foglalkozó kutatásokban.

A hangsúlyban és figyelemben mutatkozó ilyen különbségek egyik lehetséges következményeként a zárt és nyílt gondolkodás különböző megközelítései eltértek a fogalmak kidolgozottságának mélységében is. Azok az elméletalkotók, akiknek a munkája szempontjából a zárt és nyílt gondolkodás jelensége periferiális volt (például Piaget, Freud vagy a kognitív konzisztencia elméletek megalkotói), nem sokat foglalkoztak az azokat befolyásoló



körülmények tisztázásával, míg azok a szerzők, akiknek a munkájában inkább központi szerepet játszottak (például Adornóék vagy Rokeach), az ilyen befolyásoló feltételeknek sokkal részletesebb elemzését adták.

A zárt gondolkodás szempontjából releváns kutatások tárgya is jelentős változatosságot mutatott. A lezárásra irányuló törekvésekért felelős fő mechanizmusként például a kognitív konzisztencia elméletek egy konzisztencia iránti igényt (vö. Festinger 1957; Heider 1958) vagy a bizonytalanság csökkentése iránti vágyat (Kagan 1972) feltételezték. Az ilyen jellegű igényt az inkonzisztencia valamely helyzetben való felbukkanása váltotta ki, különösen ha az érintett kogníciók az egyén számára fontosak voltak (Festinger 1957).

A kognitív konzisztencia elméletek helyzeti elemzéseivel szemben a különféle, az egyéni különbségeket hangsúlyozó megközelítések a zárt és nyílt gondolkodásra való hajlamot a személyiség egy változójának tekintették (például Adorno és mtsai. 1950; Rokeach 1960). Ennek megfelelően rendkívül változatos, főként a pszichoanalitikus elméletek által befolyásolt elképzelések merültek fel az egyének zárt és nyílt gondolkodásra történő szocializálódásának magyarázatára. Ennek szellemében Adorno és munkatársai a szülők durvaságát és a szigorú fegyelmet tekintették a tekintélyelvűség kritikus előfeltételének, Frenkel-Brunswik (1948) a szülőkkal szembeni ambivalenciát tartotta a kétértelműséggel szembeni intoleranciát meghatározó tényezőnek, Hofstede (1984) a társadalmi normákat és törvényeket gondolta a bizonytalanságkerülés szempontjából kritikus fontosságúnak, Tomkins (1962) a selffel és másokkal kapcsolatos generalizált pozitív és negatív attitűdöket hangsúlyozta, mint a konzervativizmus mögöttes tényezőit, Wilson (1973) a konzervativizmust a bizonytalanság kapcsán felmerülő szorongásra és fenyegetettségre való fogékonyság következményének tekintette, Rokeach (1960) szerint a dogmatizmus kialakulásának az oka a fenyegetés jelenléte és a tekintélyfigurák általi jutalmazás és büntetés jelentette nyomás, míg Sorrentino (például Sorrentino és Short 1986; Sorrentino és Roney 1999) a pszichoszexuális fejlődés orális és anális szakaszain való sikeres túllépést tartotta a bizonytalanság-orientációért felelős tényezőnek (szemben a bizonyosságorientációval).

A zárt és nyílt gondolkodás eltérő megközelítései különböztek abban a tekintetben is, hogy a kettő közül melyikre helyezték a hangsúlyt, valamint abban is, hogy milyen adaptív értéket tulajdonítottak az egyiknek vagy a másiknak. Jaentsch (1938) például a nyílt gondolkodást a pszichés betegség jelének tartotta. Bár teljesen más nézőpontból, de a különféle szociálpszichológiai elméletek (például a kognitív konzisztencia modellek, az önkiértékelés, a társas összehasonlítás és az önmegerősítés elméletei) szintén a lezárás (vagy a stabil tudás) keresését tartották a legtöbb ember szempontjából tipikusnak vagy normálisnak. Más megközelítések éppen ellenkező álláspontot képviselve a zárt gondolkodást tartották némiképpen patológikus, az alkalmazkodás szempontjából hátrányos jellemzőnek (vö. Adorno és mtsai. 1950; Rokeach 1960; Sorrentino és Roney 1999).

Mint azt a korábbi elemzés is világosan megmutatta, a zárt és nyílt gondolkodás jelen kötetben alkalmazott megközelítése több lényeges szempont szerint is alapvetően különbözik a témával foglalkozó korábbi elképzelésektől. Először is, már kiindulópontként elismeri, hogy a tudás megszerzése szempontjából mind a zárt, mind pedig a nyílt gondolkodás nélkülözhetetlen; bizonyos mértékű nyílt gondolkodás szükséges a döntéshozatal és cselekvés szempontjából releváns információk összegyűjtéséhez, ugyanakkor a zárt gondolkodás is elkerülhetetlen, mert nélküle az egyén elveszne gondolataiban és képtelen lenne az adott feladat elvégzéséhez szükséges kognitív elköteleződésre. Ebből a szempontból, bár bizonyos helyzetekben a szélsőségesen zárt vagy nyílt gondolkodás ártalmas lehet, önmagában egyiket sem lehet pszichológiailag egészségesebbnek vagy adaptívabbnak tartani.

Másodsorban, jelen elmélet a zárt és nyílt gondolkodásnak a legtöbb korábbi megközelítésnél egy általánosabb érvényű, ugyanakkor aprólékosabban kidolgozott elemzését nyújtja. Így például a zárt és nyílt gondolkodás számos különböző esetét különbözteti meg azok motivációs háttere alapján (a specifikus és nonspecifikus lezárás vagy annak elkerülése iránti igény mentén). A korábbi elképzelésekhez képest a kötet elméleti kerete a zárt és nyílt gondolkodás előzményeit is jóval átfogóbban vázolja fel. Míg a korábbi megközelítések az egyes motivációk (például a szorongás vagy fenyegetés megszüntetése) vélelmezett előfeltételeinek egy jóval szűkebb készletére fókuszáltak, addig jelen elmélet

a lezárás vagy a lezárás hiánya kapcsán észlelt költségeket és hasznokat veszi alapul, ezáltal az egyes szerzők által hangsúlyozott (például Frenkel-Brunswik 1948; Sorrentino és Roney 1999) szocializációs változókhoz vagy családi dinamikához kötődő körülmények széles spektrumának a zárt vagy éppen a nyílt gondolkodás kialakulásában betöltött potenciális jelentőségét éppúgy elismeri, mint a más elméletalkotók által kiemelt társadalmi normák jelentőségét (például Hofstede 1984). Azonban a zárt és nyílt gondolkodás, mint viszonylag stabil személyiségvonás kialakulásában szerepet játszó változók mellett jelen elmélet az olyan helyzeti tényezők széles körének is komoly figyelmet szentel, amelyek mindennapos jelleggel és a legtöbb személy esetében a lezárásra vagy annak elkerülésére irányuló erőteljes átmeneti hajlamot válthatnak ki.

Végül pedig a korábbi elméletek többségéhez képest jelen megközelítés a zárt és nyílt gondolkodás változatos következményei mögött álló logikai alapokat is részletesebben dolgozza fel, azokat két motivációs beállítódás, a lezárás elérésére és a fenntartásának állandóságára irányuló késztetésből vezetve le. A következő fejezetekben ezeket a következményeket fogjuk részletesebben megvizsgálni.



## A lezárás iránti igény intraperszonális hatásai

Az episztemikus motivációként szolgáló különféle lezárás iránti igények az egyén tapasztalatainak szerves részét képezik, hiszen annyira privátak, „testközeliek és személyesek”, amennyire csak egy tapasztalat az lehet. A lezárás iránti igény hatásainak jó része valóban a személyhez erősen kötődően jelenik meg, és meghatározza az egyénnek az informális környezetére adott pszichológiai reakcióit. Ezeknek a reakcióknak ha nem is mindig, de gyakran van szociálpszichológiai jellege. Ebben a fejezetben azokat a lezárás iránti igényt kutató vizsgálatokat tekintjük át, amelyek a társas és nem társas jelenségeket intraindividuális szinten közelítetik meg; vagyis olyan eseményeket vizsgáltak, amelyek az egyén elméjén belül zajlanak, mint például a személyes percepciók, kogníciók és érzések.

Az ilyen jelenségeknek az ad szociálpszichológiai jelentőséget, hogy azok gyakran nem elhanyagolható módon kapcsolódnak más emberekhez is. Az ember társas lényként megfigyel másokat, csodálja őket vagy érez valahogy velük kapcsolatban, kíváncsi a másik személyiségére és érdeklődik iránta, kipuhatolja más emberek értékeit és véleményét, értékeli mások képességeit és motivációit, elmereng társai sorsán és életútján. A lezárás iránti igény elmélete ezen jelenségek számára két, egymással összefüggő dolog – (1) a másokra vonatkozó információ feldolgozásának mértéke és (2) a különböző információk eltérő súlyozására való hajlam – miatt lényeges.

Mint az már egy korábbi fejezetből is kiderült, jelen elmélet szerint a másokról történő véleményalkotás során az egyén, ha az adott helyzetben magas nemspecifikus lezárás iránti igénnyel rendelkezik, kevesebb információt fog a benyomás kikristályosodását megelőzően keresni. Ezzel szemben a magas specifikus le-

zárás iránti igénnyel rendelkező személyek információfeldolgozásának mértéke a kezdeti információk tartalmától fog függeni – amennyiben az kívánatos, lerövidíti, ha viszont nemkívánatos, akkor meghosszabbítja az információk feldolgozását. Most pedig tekintsünk át néhány erre utaló bizonyítékot.

*Nemspecifikus hatások.* Az információkeresés döntést megelőző korlátozását vizsgálta Webster, Richter és Kruglanski (1996) egy olyan tanulmányban, ahol a lezárás iránti igényt mentális fáradtság révén manipulálták. Elvárásaik szerint a mentális fáradtság növeli a lezárás iránti igényt, mivel a szellemileg kifáradt személyeknek lezárásra kell törekedni annak érdekében, hogy megelőzzék a további fáradtságosnak tűnő, így szubjektíven magas költségű információfeldolgozást. Pszichológushallgatók olyan benyomáskialakítási feladatban vettek részt, ahol a személyzeti vezető szerepét játszva felvételi döntést kellett hozniuk. A vizsgálati személyeket véletlenszerűen két csoportba osztották aszerint, hogy valamely átlagos óra vagy egy záróvizsga után kell elvégezniük a feladatot. Ezeknek a feltételeknek kellett a szellemi fáradtság révén a lezárás iránti igény alacsony, illetve magas szintjét biztosítaniuk. A manipuláció ellenőrzése igazolta, hogy (a) a fáradtság előidézése sikeres volt (vagyis a normál óra előtt vagy után tesztelt személyek kisebb fáradtságról számoltak be, mint a záróvizsga után tesztelték), és hogy (b) a fáradtság pozitívan járt együtt a lezárás iránti igénnyel (vagyis minél nagyobb volt a fáradtság, annál magasabb volt a különböző módokon is mért lezárás iránti igény szintje). A benyomáskialakítási feladat részeként a vizsgálati személyeknek a munkára jelentkező pályázók értékelésére gyakran alkalmazott eszközök listáját adták át, és megkérdezték őket, hogy azok közül melyik(ek)et szeretnék áttekinteni, mielőtt maguk is értékeli a pályázót. A listán olyan releváns eszközök szerepeltek, mint az önéletrajz, referenciák, bizonyítványmásolatok és a személyes beszámoló. A vizsgálati személyek arra vonatkozóan is kaptak információt, hogy az egyes dokumentumok hány oldalt tartalmaznak. A várakozásoknak megfelelően a viszonylag magas lezárás iránti igényű személyek szignifikánsan kevesebb oldalnyi információt kértek a pályázóról a benyomás kialakítása előtt, mint a viszonylag alacsony lezárás iránti igényű személyek. Ezenfelül azok a vizsgálati személyek, akik az ítéleteikért számonkérhetőek voltak (ez a manipuláció a

lezárás iránti igény csökkentését szolgálta), szignifikánsan több oldalnyi információt kértek, mint azok, akik nem voltak számonkérhetőek.

Mayseless és Kruglanski (1987, 2. tanulmány) egy korábbi kutatásukban a tudás kialakításának folyamata során feldolgozott információ mértékét vizsgálták. A vizsgálati személyeknek számjegyeket kellett felismerniük, amelyek egy tachisztoszkóp képernyőjén, alig láthatóan villantak fel. Egyes vizsgálati személyeket arról tájékoztattak, hogy a koncentrációs képesség és az intelligencia pozitívan korrelál az egyértelmű, határozott vélemények kialakításának képességével – ez az információ megnövelte az érintett személyek lezárás iránti igényét azáltal, hogy a lezárást értékesebbnek tűntette fel. Más vizsgálati személyeknél a lezárás elkerülésnek igényét növelték azáltal, hogy pontosságra utasították őket, valamint extra krediteket ígértek arra az esetre, ha tíz számjegyből kilencet helyesen azonosítanak. Ezen instrukciók a kétértelműség tűrését, valamint a számjegyekre vonatkozóan több alternatíva mérlegelésére való hajlandóságot voltak hivatottak fokozni. A vizsgálati személyek mindegyike korlátlan alkalmal hozhatta működésbe a tachisztoszkópot. Az eredmények – az elvárásoknak megfelelően – azt mutatták, hogy az információkeresés mértéke, amelyet a vizsgálatban a tachisztoszkóp működtetésének számaként operacionalizáltak, a lezárás iránti igény esetében volt a legalacsonyabb, a kontrollfeltételben közepes, míg a lezárás elkerülésnek igénye mellett a legmagasabb.

*A specifikus lezárás hatásai.* Az információfeldolgozás kiterjedtségét gyakran befolyásolja az, hogy a kezdeti információk alapján valószínűsíthető specifikus lezárás mennyire tűnik kívánatosnak. Abban az esetben, ha ez a lezárás kívánatos, például amikor egy kutatás megerősíti a kedvenc hipotézisünket, vagy amikor az éves orvosi felülvizsgálat teljesen negatív leletet eredményez, az egyén hajlamos lehet az információfeldolgozást ott rögtön abbahagyni és a kívánatos következtetést érvényesként elfogadni. Ha azonban a valószínűsíthető lezárás fenyegetőnek, kellemetlennek vagy bármely más módon nemkívánatosnak tűnik, az egyén hajlamos lehet a nemkívánatos következtetést elutasítani és aktívan további információkat keresni, amelyek remélhetőleg képesek lesznek a kellemetlen híreket megdönteni.



Elisabeth Kubler-Ross (1969, 38, idézi Ditto és Lopez 1992, 568) ezzel összhangban olyan betegek reakcióit mutatta be, akikkel éppen akkor közölték, hogy halálos betegségben szenvednek. Az első reakció tipikusan a hitetlenség volt, a páciensek feltételezték, hogy csak valami tévedés történt. Ezt gyakran a kiegészítő véleményekért és további szakértői tanácsokért való kiterjedt keresés követte. Csak a rossz hír cáfolására fordított hosszas erőfeszítést követően jön el az utolsó szakasz, a rossz hírbe való bele-törődés.

Ditto és Lopez (1992, 1. tanulmány) az információ kíváncsisága és a feldolgozás alapossága közötti kapcsolat feltárására végzett vizsgálatokat. Az egyik vizsgálatban a vizsgálati személyeknek azt kellett eldönteniük, hogy két diák közül melyik az intelligensebb, miközben úgy tudták, hogy az általuk intelligensebbnek ítélt diákkal majd együtt kell működniük. A két diák közül az egyik szimpatikusnak, a másik pedig ellenszenvesnek volt lefestve. A diákokat korábbi teljesítményeik alapján kellett értékelni, amelyekre vonatkozóan az információkat a vizsgálati személyek rendelkezésére bocsátották. A kísérlet eredménye szerint a vizsgálati személyeknek kevesebb információra volt szükségük annak eldöntéséhez, hogy az antipatikus diák a kevésbé intelligens, mint ahhoz, hogy ez a diák az intelligensebb. Vagyis amikor a kezdeti információ alapján az antipatikus célszemély tűnt intelligensebbnek, a vizsgálati személyek szignifikánsan több információt vettek figyelembe, mielőtt következtetésüket véglegesen érvényesnek tekintették, mint amikor a kezdeti információk alapján az ellenszenves diák tűnt kevésbé intelligensnek.

Egy másik kísérletben Ditto és Lopez (1992, 2. tanulmány) a vizsgálati személyek egy részének azt mondta, hogy „TAA-enzim-elégtelenségben”, egy képzeletbeli, orvosi kezelésre szoruló állapotban szenvednek, míg a vizsgálati személyek másik része azt az információt kapta, hogy nem szenved ebben a konkrét betegségben. Az eredmények szerint azok a vizsgálati személyek, akikkel elhitették, hogy az adott enzimelégtelenségben szenvednek, sokkal több időt fordítottak annak eldöntésére, hogy a TAA-tesztjük tökéletes volt-e (vagyis hogy az eredménye informatív), mint azok a résztvevők, akik úgy tudták, hogy nem szenvednek az adott enzimelégtelenségben.

## Hipotézisalkotás

Amikor megpróbálunk döntést hozni vagy véleményt kialakítani, az ismert tények magyarázatára gyakran számos alternatív hipotézissel állunk elő, és közülük csak a további releváns információk alapján választunk. Képzeljük el, amikor egy feleség megpróbálja megérteni férjének szokatlanul hízelgő megjegyzéseit. Lehet, hogy a férje rá akarja venni, hogy támogasson egy régóta ellenzett tervet (például egy drága külföldi utazást a haverokkal)? Elképzelhető, hogy a régóta várt előléptetés megtörténte miatti munkahelyi elégedettsége „árad túl”? Vagy talán egy közeli barát halála ébresztette rá az élet rövidegére, ami arra készteti, hogy megbecsülje magát és értékelje amije van? Lehet, hogy az előbbiek mindegyike?

A (nemspecifikus) lezárás iránti igény által kiváltott megragadásra és befagyasztásra való hajlam jelentősen befolyásolhatja az ilyen alternatív hipotézisek generálására vagy éppen annak viszonylag korai felfüggesztésére való hajlandóságot. A lezárás iránti igény és a hipotézisalkotás közötti ezen kapcsolatot vizsgálta egy kísérletben Maysseless és Kruglanski (1987, 3. tanulmány). A résztvevőknek hétköznapi tárgyak, mint például egy fésű vagy egy fogkefe valamely részletéről mutattak fényképet. A fényképeket felnagyították és szokatlan szemszögből készítették, hogy a tárgyakat nehezen felismerhetővé tegyék. A számos próba mindegyikén a vizsgálati személyeknek az adott tárgy mibenlétére vonatkozóan annyi lehetséges megoldást kellett felsorolniuk, amennyit csak tudtak, és végül ki kellett választaniuk azt, amelyiket a legvalószínűbbnek tartották. Egyes vizsgálati személyeknek azt mondták, hogy a határozott vélemény összefügg az intelligenciával és a koncentrációs képességgel, ezáltal fokozva bennük a lezárás iránti igényt. Más vizsgálati személyekben a lezárás elkerülésnek igényét váltották ki annak hangsúlyozásával, hogy a mentális koncentrációs képesség és az intelligencia összefügg a pontos vizuális felismeréssel. A semleges kontrollfeltételben nem próbálták meg befolyásolni a vizsgálati személyek motivációs állapotát. Az elvárásoknak megfelelően az eredmények azt mutatták, hogy a lezárás elkerülése iránti igény feltételében résztvevők álltak elő a legtöbb hipotézissel, míg a lezárás iránti igényt kiváltó feltételben részt vevő vizsgálati szemé-



lyek átlagosan kevesebb hipotézist alkottak, mint a kontrollcsoport tagjai.

*A specifikus lezárás hatásai.* A specifikus lezárás iránti igény logikája könnyen alkalmazható a hipotézisalkotás jelenségére. Eszerint motivációs szempontból minél kíváncsiabb az egyén számára az első hipotézis, ami az eszébe jut, annál kevesebb alternatív hipotézissel fog előállni; illetve ennek az ellenkezője, vagyis motivációs szempontból minél kevésbé kíváncsiak a kezdeti hipotézisek, annál több lehetséges hipotézist fog az illető generálni. Vegyük annak a férfinak az esetét, akinek az énfelnagyítás a mindent elsöprő szükséglete. Tegyük fel, hogy egy vonzó női munkatársa az irodában éppen rámosolygott főhősünkre. Ha a férfinak elsőként az a magyarázat jut eszébe, hogy a kolléganője biztosan megnyerőnek találja, ezt azonnal el is fogadhatja, mivel kellemes és kielégítő számára, és akár abba is hagyhatja a további magyarázatok keresését. Ha azonban az első eszébe ötlő magyarázat szerint a nő az ő státusza és hatalma miatt viselkedett behízelgően, akkor – minthogy ez meglehetősen lehangelő számára – további lehetséges magyarázatokat kereshet.

Ezzel az elemzéssel összhangban Ditto és Lopez (1992, 3. tanulmány) egy vizsgálatában minden résztvevőnek olyan információt adott, miszerint rendelkeznek az úgynevezett (fiktív) TAA-enzimmal. A vizsgálati személyek az enzimnek az egészségre gyakorolt hatásáról azonban különböző tájékoztatást kaptak; egy részüknél azt mondták, hogy a TAA jótékony hatással van az egészségre, mivel csökkenti a hasnyálmirigy megbetegedésének esélyét, másokat viszont arról tájékoztatták, hogy a TAA ártalmas az egészségre, mert növeli az ilyen megbetegedések valószínűségét. A fő függő változó az volt, hogy a vizsgálati személyek saját életükből hány olyan közelmúltbeli rendellenességet soroltak fel, amelyek esetleg torzíthatták a teszt eredményét. Az eredmények az elvárásokkal összhangban azt mutatták, hogy az „egészségre ártalmas” tájékoztatást kapott vizsgálati személyek szignifikánsan több ilyen torzító tényezőről számoltak be, így a teszt-eredmények több lehetséges magyarázatával álltak elő, mint az „egészség szempontjából hasznos” tájékoztatást kapott résztvevők.

Ditto, Scepansky, Munro, Apanovitch és Lockhart (1998, 3. tanulmány) egy további izgalmas feltételezést is levezettek abból az elképzelésből, hogy az emberek kiterjedt információkeresésbe



bonyolódnak azokban az esetekben, amikor a kezdeti adatok alapján nemkívánatos következtetésre vagy nemkívánatos specifikus lezárásra jutnának. A vizsgálat azt mutatta, hogy az emberek nem pillanatnyi szeszélyeik szerint jutnak egy következtetésre; ahhoz, hogy az egyén számára elfogadható legyen, szubjektíven meggyőző bizonyítékokon kell nyugodnia. Ebből a feltételezésből az is következik, hogy a további információk keresése végső soron akár sikertelen is lehet abból a szempontból, hogy az kívánatos, az igényekkel összeegyeztethető információt eredményezzen, ilyenkor pedig az egyénnek el kell fogadni a negatív következtetést is, akár tetszik neki akár nem.

Ditto és munkatársai (1998, 3. tanulmány) egy vizsgálatában minden résztvevő azt az információt kapta, hogy a TAA-enzimtesztjük pozitív lett. Azonban míg a résztvevők felével elhitették, hogy ez jó hír, mivel az enzimnek kedvező hatása van (csökkenti a hasnyálmirigy megbetegedésének valószínűségét), addig a vizsgálati személyek másik felével elhitették, hogy ez rossz, mivel az enzim káros az egészségre (növeli a hasnyálmirigy megbetegedésének valószínűségét). A vizsgálati személyeknek ezt követően egy alternatív magyarázatot is adtak arra vonatkozóan, hogy a teszt miért adta pont a szóban forgó eredményeket. Egészen pontosan azt mondták nekik, hogy a szokatlanul magas vagy alacsony vércukorszint néha téves eredményekre vezet. Egyes vizsgálati személyeknek azt mondták, hogy az ilyen jellegű tévedés elég gyakori, míg másoknak azt, hogy elképzelhető, de nem valószínű. Az eredmények azt mutatták, hogy amikor a TAA-enzim hatását kedvező színben tüntették fel, akkor az alternatív magyarázat valószínűsége nem számított; vagyis a kedvező diagnózis pontosságának megítélésében az alternatív magyarázat valószínűsége nem okozott semmilyen különbséget. Ezzel szemben a kedvezőtlen diagnózis esetében (vagyis amikor a TAA-enzimet negatív színben tüntették fel) volt jelentősége az alternatív magyarázat valószínűségének; a vizsgálati személyek meglehetősen pontatlannak ítélték a TAA-tesztet akkor, ha az alternatív magyarázat valószínűsége nagy volt, azonban amikor az alternatív magyarázat valószínűtlennek volt feltüntetve, a résztvevők annak ellenére is pontosnak tartották a TAA-tesztet, hogy az az ő jövőbeni egészségi kilátásaikra negatív következményekkel járt.

## A nonkomplementaritási hatás

A nonkomplementaritási hatás az emberek azon hajlamára utal, hogy figyelmen kívül hagyják egy fogalmi rendszer valamely interdependens elemének megváltozásakor annak a rendszer többi elemére gyakorolt hatását. Így például az egymást kölcsönösen kizáró lehetőségek egyenkénti valószínűségének megbecslésekor az emberek általában nem veszik figyelembe azt az alapvető matematikai követelményt, hogy az összes alternatíva valószínűségének összege egységnyi kell hogy legyen. Ennek következtében, amikor valamilyen bizonyíték hatására az egyik alternatíva valószínűségét megváltoztatják, a többi lehetőség valószínűségét nem igazítják ki megfelelően (Robinson és Hastie 1985; Sanbomatsu, Posavac, Kardes és Mantel 1998; Sanbomatsu, Posavac és Stasny 1997; Van Wallendael 1989; Van Wallendael és Hastie 1990).

A nonkomplementaritási hatás olyan kölcsönösen függő rendszereknél is megfigyelhető, mint például a piaci részesedés megbecslése. Az olyan információ, amely befolyásolja egy adott cég piaci részesedésének megbecslését, lehet, hogy semmiféle hatást nem gyakorol a versenytársak részesedésének megbecslésére. Mindez a logikai kölcsönös függőség, valamint a piaci részesedések összegének állandósága – vagyis amennyiben egy adott cég piaci részesedése nő (vagy csökken), a többi versenytárs részesedésének egyidejűleg csökkennie (vagy nőnie) kell – ellenére igaz lehet. A közelmúltban Houghton és Kardes (1998) amellett érvelt, hogy az ilyen nonkomplementaritási hatás a fokozott nem-specifikus lezárás iránti igény során lezajló megragadás és befagyasztás példája. Egészen pontosan, a magas lezárás iránti igényvel rendelkező személy a becslés során nem fog más fokális alternatívákat figyelembe venni, vagyis megragadja és befagyasztja az adott alternatíva változására vonatkozó bizonyítékok következményeit, ugyanakkor nem veszi figyelembe a bizonyítékok többi alternatívára gyakorolt hatását.

Houghton és Kardes (1998) egy vizsgálatában, amelyet a fenti elképzelés ellenőrzésére terveztek, arra kérték vizsgálati személyeiket, hogy korlátozott információk alapján becsljenek meg piaci részesedéseket. A vizsgálatban a HON iparvállalatra, valamint háromtól hétig terjedő számú egyéb cégre vonatkozóan az 1992. évi, iparági átlaghoz viszonyított adatokat adták meg a

K+F (kutatás-fejlesztési) költségekre, a forrásokra, valamint a profitra vonatkozóan. A vizsgálati személyeknek ezen információk mérlegelése alapján kellett megbecsülniük a fokális, valamint az alternatív vállalatok piaci részesedését.

Ezt követően arról tájékoztatták a résztvevőket, hogy „1994 elején a HON iparvállalat (a fokális cég) megváltoztatta a stratégiáját – konkrétan növelte (vagy csökkentette) a kutatás-fejlesztésre fordított összeget, vagy növelte (csökkentette) az értékesítési munkatársak létszámát” (Houghton és Kardes 1998, 315). A vizsgálati személyeknek ezt követően ismét meg kellett becsülniük a HON vállalat és a többi, nem középponti cég piaci részesedését.

A legérdekesebb fő függő változó az volt, hogy a (Webster és Kruglanski 1994-es Lezárás Iránti Igény Skálájával mért) magas lezárás iránti igényű személyek (az alacsony lezárás iránti igényűekkel szemben) miként értékelték újra a fokális cégre vonatkozó becslésüket a nem középponti cégekével szemben. A nonkomplementaritási hatás az elvárásoknak megfelelően szignifikánsan hangsúlyosabb volt a magas lezárás iránti igényű személyek esetében. A nagyszámú (vagyis hét) alternatív vállalat esetében a nonkomplementaritási hatás jóval kisebb mértékben jelent meg, mint az alacsony számú (vagyis három) alternatív vállalat feltételében; feltehetően azért, mert minél magasabb az elemszámuk, az alternatívák annál könnyebben hozzáférhetőek (Tversky és Koehler 1994). Houghton és Kardes ezen eredmények összefoglalásakor megjegyzi, hogy „különösen valószínűek a vezetői ítéletek és döntéshozatalok rövidlátó érvelési folyamatai akkor, ha az adott iparágban kevés számú egymással versengő cég működik, illetve amikor a – döntéshozatali stílus egyéni különbségeinek vagy helyzeti jellemzőknek tulajdonítható – lezárás miatti aggodalom magas” (Houghton és Kardes 1998, 319).

*A specifikus lezárás hatásai.* A specifikus lezárás iránti igény – csakúgy, mint a fentebb említett tényezők – szintén befolyásolhatja a nonkomplementaritási hatás mögött álló azon megkülönböztetési hajlamot, hogy az egyén inkább a fokális, semmint az alternatív lehetőségekre figyeljen. Pontosabban, a fokális alternatívára való figyelemösszpontosítás, és azon keresztül a nonkomplementaritási hatás hangsúlyosabb lehet abban az esetben, ha az érintett alternatíva különösen jelentős a becslést végző egyén



számára. A piaci részesedés becslését alkalmazó vizsgálati eljárásban ez például úgy idézhető elő, ha a fokális alternatíva a becslést végző vizsgálati személy saját cége vagy munkáltatója, illetve ha az új információk hatására észlelt változás a piaci részesedésben az egyén számára különösen kívánatos (például jelentős mértékű profitnövekedésre, nem pedig profitsökkenésre utal). A non-komplementaritási hatás akkor is csökkenhet, ha a kívánatosság szempontja a nem fokális alternatívák felé fordítja a becselő figyelmét. Ezeket a lehetőségeket azonban még további kutatásoknak kell feltárniuk.

## Szubjektív magabiztosság

A döntéshozatalt megelőző redukált hipotézisalkotás egy ironikus következménye, hogy a korlátozott számú alternatívák ellenére a szubjektív magabiztosság megnő. Amennyiben a magas lezárás iránti igénytel rendelkező személyek kevésbé vannak tudatában a különböző, egymással versengő döntési lehetőségeknek, magabiztosabban hihetnek az általuk választott alternatíva helyességében. Valóban, számos vizsgálatban kimutatták, hogy fokozott lezárási igény alatt a döntésekbe vetett szubjektív magabiztosság megnő. Ezekben a vizsgálatok a lezárás iránti igényt, mint motivációt számos módon operacionalizálták, így például az instrukcióval nyomatékossították a határozott álláspont képviselésének kívánatosságát (Mayseless és Kruglanski 1987), időnyomást vezettek be (Kruglanski és Webster 1991), manipulálták, hogy a döntési feladat mennyire érdekes vagy éppen unalmas (Webster 1993), vagy például környezeti zajok alkalmazásával növelték az információfeldolgozás nehézségét (Kruglanski, Webster és Klem 1993). Az eredmények mind arra utaltak, hogy a szubjektív magabiztosság a kiterjedt információfeldolgozás hiányában is elérhető; sőt Kruglanski kutatásai alapján kimondható, hogy az információfeldolgozás korlátozása a fokozott lezárás iránti igény alatt gyakran együtt jár a magabiztosság megnövekedésével.

Mindezek az eredmények egybecsengenek azzal a hétköznapi megfigyeléssel, hogy a mélyen vallásosak, az ideológusok és a tekintélyelvű személyek rendszerint szélsőségesen magabiztosak

saját véleményükben és intoleránsak az alternatív nézetekkel szemben (vö. Jost, Glaser, Kruglanski és Sulloway 2003a, 2003b). Ugyanakkor, bár azt gondolhatnánk, hogy az egyén az alternatív nézeteket csak a valamely álláspont melletti elköteleződését követően hagyja figyelmen kívül, jelen elemzés éppen ellenkező ok-sági sorrendre utal. Eszerint a lezárás iránti fokozott igény valószínűleg az alternatívák generálásának beszüntetéséhez vezet, ami viszont megnöveli az egyén magabiztosságát mindazon hipotézisekben, amelyekkel addigra előállt.

*A specifikus lezárás hatásai.* A specifikus lezárás iránti igény magabiztosságra gyakorolt hatásai könnyen kikövetkeztethetők: amennyiben a kezdeti hipotézis kívánatos az egyén számára, akkor az illető nem fog alternatív hipotéziseket alkotni, és így meglehetősen magabiztos lesz hipotézisei érvényességében. Ezzel szemben, ha a kezdeti hipotézis az egyén vágyaival inkongruens, akkor az illető gyorsan szembesítheti azt egyéb versengő alternatívákkal, aláásva ezzel a nemkívánatos hipotézisekbe vetett bizalmat. Mivel konkrétan ennek a kérdésnek a vizsgálatára mindeddig nem végeztek kutatásokat, így ezen elképzeléseknek az ellenőrzése még a jövőre vár.

## A keresett információ típusa

A hipotézisalkotás erős lezárás iránti igény mellett bekövetkező elfojtása (Mayseless és Kruglanski 1987, 3. tanulmány) nem csupán a keresett információ mennyiségére, hanem annak típusára is hatással lehet. Mayseless és Kruglanski kifejezetten ennek a felvetésnek az ellenőrzésére tervezett vizsgálatában a résztvevőknek egy célszemély adott szakmai kategóriába való tartozásáról kellett döntenük (Mayseless és Kruglanski 1988). A magas lezárás iránti igénnyel jellemezhető személyektől azt várták, hogy a fokális hipotézis ellenőrzésekor (például hogy a célszemély beletartozik-e a mérnök kategóriába) a kategóriára nézve prototipikus információkat fogják előnyben részesíteni (a mérnök esetében például a vizuális esztétikum iránti érdeklődést, a jó matematikai képességet, a kreativitást és az elegáns életstílust). Ezzel szemben a lezárás elkerülésének igényével jellemezhető személyektől azt várták, hogy az olyan, diagnosztikus értékű információ-

kat (Trope és Bassok 1983) fogják preferálni, amelyek alapján képesek lesznek megkülönböztetni a célszemély lehetséges szakmai csoporttagságait. A célszemély építészmérnökök csoportjába sorolására vonatkozó hipotézis ellenőrzésekor például a lezárás elkerülésének igényével rendelkező személy alternatív hipotézisként feltételezheti a célszemélyről, hogy inkább festőművész, és a továbbiakban kereshet olyan diagnosztikus értékű információkat, amelyek segítenek az építészmérnök és a festőművész lehetőségei közötti választásban. Ennek megfelelően előnyben fogja részesíteni a célszemély matematikai képességére és elegáns életstílusára vonatkozó információkat (mint amelyek általában jellemzőek az építészmérnökökre, de nem jellemzőek a festőművészekre) a kreativitásra és a vizuális esztétikumra való nyitottságra vonatkozókkal szemben (amelyek valószínűleg mindkét szakmai kategóriára jellemzőek). Kruglanski és Mayseless (1988) kutatási eredményei ezt megerősítették; ezek szerint a magas lezárás iránti igényű személyek inkább a szakmai kategóriára nézve prototipikus információkat kerestek, míg a lezárás elkerülésének igényével jellemezhető személyek a diagnosztikus értékű információkat részesítették előnyben.

A hipotézisalkotás korlátozása magas nonspecifikus lezárás iránti igény jelenléte esetén azzal járhat, hogy a magas lezárás iránti igényű személyek kevésbé lesznek kreatívak, mint a lezárás iránti igény alacsony szintjével rendelkezők. Rocchi (1998) egy viszonylag új kutatása igazolni látszik ezt a feltételezést, amelyben külső megfigyelők a vizsgálatban részt vevő magas (diszpozíciós) lezárás iránti igénnyel rendelkező személyek által alkotott tárgyakat és ábrákat kevésbé kreatívnak tartották, mint az alacsony lezárás iránti igényű személyekét. Ez és további hasonló kutatások részletesen is bemutatásra kerülnek a későbbiekben.

*A specifikus lezárás hatásai.* Akárcsak az előző részben, a szubjektív magabiztosság esetében, úgy az előbbi eredményekből itt is könnyen levezethetőek a specifikus lezárás hatásai. Vegyünk például egy olyan helyzetet, ahol az ellenőrizendő fokális hipotézis az egyén számára elfogadható következtetést tartalmaz, vagyis kívánatos lezárást képvisel; mint például annak a (kellemes) feltevésnek az ellenőrzése, hogy valakit egy új ismerőse igazán szimpatikusnak talál. Mivel ez a hipotézis kellemes, nem valószínű, hogy az illető alternatív hipotéziseket is generálna, ezért hát



az olyan prototipikus információkat fogja keresni, amelyek azt bizonyítják, hogy az új ismerőse valóban kedveli őt. (Rámosolygott? Szeretett volna a jövőben is találkozni vele? Kedvezően reagált egy ilyen jellegű javaslatra?) Vagy képzeljük el az ellenkezőjét, vagyis hogy az egyén azt a (kellemetlen) hipotézist teszteli, hogy új ismerőse mogorva arckifejezése ellenszenvet vagy megvetést takar. Ebben az esetben az illető igencsak motivált lesz a kellemetlen hipotézissel szemben minél több olyan alternatívával előállni, amely megmagyarázhatja új ismerőseinek zord modorát. Így például gondolhat arra, hogy új ismerőse beteg és rosszul érzi magát, vagy valamilyen lesújtó hírré reagál így, amelyet éppen akkor kapott, vagy esetleg általában félnék és visszahúzódó. Amennyiben ilyen alternatív hipotézisek rendelkezésre állnak, akkor ez az olyan diagnosztikus információk keresését fogja elősegíteni, amelyek képesek a fokális és az alternatív hipotéziseket egymástól elhatárolni. A félnékre és visszahúzódásra vonatkozó feltevés esetén például a célszemély másokkal való viselkedésének megfigyelése jelentene értékes információforrást. Ha a célszemély mindenki mással szemben is mogorva, akkor a személyes ellenszenvre vonatkozó hipotézist el lehet vetni. A betegsége vagy a rossz hírré vonatkozó hipotézisek esetén a célszemély más, az első találkozás szerencsétlen körülményeitől mentes helyzetekben megnyilvánuló (önmaga és/vagy mások felé irányuló) viselkedésének megfigyelését tenné értékéssé (vö. Kelley 1967).

## Jelzőingerek használata

*A nemspecifikus lezárás hatásai.* Mint már korábban is megjegyeztük, a magas (nemspecifikus) lezárás iránti igénnyel rendelkező személy kettős pszichológiai tendenciát élhet át: egyrésről a lezárás kialakítására irányuló sürgetést, másrésről a már egyszer kialakított lezárás fenntartásának igényét. Az elsőként említett sürgősségi érzés arra készteti az egyént, hogy a korai jelzőingereket gyorsan megragadja, és felhasználja azokat a kezdeti ítélet kialakításához. Az állandósági törekvés pedig arra készteti az egyént, hogy befagyassza, rögzítse vagy makacsul ragaszkodjon ezekhez a korai ítéletekhez. Ezeket az elképzeléseket a szociál-

pszichológiai jelenségek változatos és széles körét érintő alapvető kutatások is igazolták.

*Elsőbbségi hatás a benyomás kialakításában.* Egy szembeszökő példája ennek a hatásnak a benyomás kialakításakor jelentkező elsőbbségi hatás. A benyomás kialakításának sorrendi hatásai, mint amilyen az elsőbbségi hatás, már régóta foglalkoztatják a szociálpszichológusokat, talán mert látványosan illusztrálják, hogy a társas ítéletek pszichológiája mennyire eltér a tiszta logika szabta feltételektől. Elvégre egy tételnek az információk sorrendjében elfoglalt helyének (vagyis hogy az az információsorozat elején, végén vagy éppen a közepén szerepel) logikailag semmi köze nem lenne ahhoz, hogy az ítélet szempontjából az adott tétel mennyire releváns, súlyos vagy fontos. A sorrendi hatásokat mégis számos alkalommal kimutatták a szociálpszichológiai kutatásokban, az olyan úttörőktől kezdve, mint Asch (1946), Luchins és Luchins (1950) egészen napjainkig (Kruglanski és Freund 1983; Webster, Richter és Kruglanski 1996). Mint már fentebb is utaltunk rá, az elsőbbségi hatás arra a jelenségre utal, hogy az emberek hajlamosak társas benyomásaikat a korai információk alapján kialakítani, és a későbbi, éppen olyan fontos információkat pedig elhanyagolni. Ennek megfelelően elsőbbségi hatásról tanúskodik, ha valakiről összességében kedvező benyomást alakítunk ki akkor, ha az első információ pozitív, míg a későbbiek inkább negatívak voltak. Hasonlóképpen az elsőbbségi hatást demonstrálja, ha az első kedvezőtlen információt követő kedvező információk mellett is összességében kedvezőtlen benyomást alakítunk ki.

Jelen kötet elmélete szempontjából az elsőbbségi hatás a meg-növekedett lezárás iránti igény során megjelenő megragadásra és befagyasztásra való hajlamot példázza. Ilyen motivációs állapotban az egyén gyorsan megragadhatja az első információkat és le-ragadhat az azok által implikált ítéletnél, ami miatt az objektíven egyébként figyelemre méltó későbbi információkra már nem lesz fogékony, illetve azok nem fogják befolyásolni. Amennyiben ez a gondolatmenet helyes, akkor a magas (nemspecifikus) lezárás iránti igénnyel rendelkező személyeknél az elsőbbségi hatásnak még fokozottabban kell megjelennie. Ezt a hipotézist elsőként Kruglanski és Freund igazolta (1983, 1. tanulmány) egy olyan vizsgálatban, amelyben egyes vizsgálati személyeknél a korai le-

zárás hasznait kiemelő időnyomással fokozták a lezárás iránti igényt, míg más résztvevőknél a felelősséget hangsúlyozó, ezáltal a túl korai zárás költségeit kiemelő instrukcióval (Tetlock 1985) csökkentették azt. Az elsőbbségi hatás mértéke az elvárásoknak megfelelően pozitív együttjárást mutatott az időnyomással és negatívát a felelősségre vonhatósággal. Hasonló eredményt kaptak számos, a lezárás iránti igényt különböző módon megragadó – mint például (egy újabb) időnyomással manipuláló (Freund, Kruglanski és Schpitzajzen 1985; Heaton és Kruglanski 1991), globális vagy nem differenciált benyomás kialakítására vonatkozó instrukciót tartalmazó (Freund, Kruglanski és Schpitzajzen 1985) vagy a Lezárás Iránti Igény Skálát alkalmazó (Webster és Kruglanski 1995) – vizsgálatban. Végül pedig egy már korábban is említett kutatásban Webster, Richter és Kruglanski (1996) a nem-specifikus lezárás iránti igényt a szellemi fáradtság kiváltásával manipulálva azt találta, hogy a fáradt vizsgálati személyeknél lényegesen erősebb volt az elsőbbségi hatás, mint a nem fáradtakkál.

*A specifikus lezárás hatásai.* Habár konkrét empirikus bizonyíték nincs erre vonatkozóan, a specifikus lezárás iránti igény feltehetően növeli az elsőbbségi hatást akkor, ha a korai információk kongruensek az észlelő kiugró motivációjával. Ebben az esetben az egyén megragadja és befagyaszttja az információk által elérhetővé vált kíváncsi ítéletet, és a soron következő információkra kevesebb figyelmet fordít vagy azokat kisebb súllyal veszi csak figyelembe. Ha azonban a korai információk inkongruensek vagy nemkíváncsiak az egyén céljai szempontjából, az illető motivált lesz további információk keresésére (Ditto és Lopez 1992; Ditto és mtsai. 1993), és emiatt kevésbé lesz hajlamos engedni az elsőbbségi hatásnak. Képzeljük el azt a szülőt, akit a szülői értekezleten tájékoztatnak gyermeke elmúlt félévi teljesítményéről, vagy egy munkatársat, aki visszajelzést kap a főnökétől a teljesítményére vonatkozóan. Az előbbi hipotézis szerint amennyiben az első információk kedvezőek, úgy az egyén arra alapozva fog átfogó értékelést kialakítani; vagyis a szülő arra a következtetésre jut, hogy gyermeke elég jól teljesített, és a soron következő, már kedvezőtlenebb információkat kevésbé fogja relevánsnak és fontosnak tartani, a munkatárs pedig úgy fogja érezni, hogy főnöke elégedett vele, és az értékelés következő, kevésbé dicsérő részé-



nek már kisebb jelentőséget fog tulajdonítani. Ha azonban a kezdeti információk kedvezőtlenek, a további információk lényegesen több és alaposabb figyelmet fognak kapni. Amikor pedig ezen későbbi információk értékelő jellege pozitív vagy elfogadható az egyén számára, akkor azok az összbenyomást aránytalanul nagy mértékben befolyásolhatják, átvéve a kezdeti, kevésbé biztató információk keltette benyomás helyét.

Ráadásul egy érdekes aszimmetria is megfigyelhető abban, hogy mennyi figyelmet fordítunk a kíváncsi és nemkíváncsi információkra azok relatív sorrendi helye függvényében. A pozitív információnak jelentős figyelmet szentelünk, akár a negatív információt megelőzően, akár azt követően kapjuk. Ezzel szemben a negatív információra lényegesen nagyobb figyelmet fordítunk akkor, ha azzal a pozitív információt megelőzően szembesülünk, mint ha azt követően. Ez azzal magyarázható, hogy a kedvező információ befogadását követően befagyaszthatjuk az információból következő ítéletet, és tartózkodni fogunk a soron következő nemkíváncsi információk figyelembevételétől. Ezzel szemben, ha a negatív információ kapjuk először, akkor folytatni fogjuk az információfeldolgozást annak reményében, hogy megcáfolhatjuk a nemkíváncsi következtetéseket, és emiatt alaposan megfontoljuk a soron következő pozitív információkat.

*A lehorgonyzási hatás.* A megragadás és befagyasztás hatásainak egy fontos jellemzője, hogy olyan teljesen különböző társas-kognitív jelenségeknél is kimutathatóak, amelynek látszólag semmi közük egymáshoz. Így például az elsőbbségi hatástól teljesen független jelenségnek tűnik a lehorgonyzási hatásként ismertté vált híres ítéletalkotási jelenség (Tversky és Kahneman 1974; Strack és Mussweiler 1997). A lehorgonyzási hatás olyan helyzetekben jelenhet meg, amikor az egyénnek valamiféle számszerű becslést kell adnia, olyasmiket, mint például az afrikai nemzetek százalékos aránya az ENSZ tagállamai között, a Jangce folyó hossza vagy Brazília éves csapadékmennyisége. Olyan kérdésekről van tehát szó, ahol az egyénnek nem valami közismert (és így szubjektíven biztos) tényt kell előhívnia a becsléshez, hanem amelyeknél az egyén meglehetősen bizonytalan a válaszokban. Ilyen feltételek mellett, ha az egyén véletlenszerűen ki van téve valamilyen előzetes összehasonlító jellegű kérdés kontextusában felmerülő, látszólag irreleváns számnak (például az afrikai

nemzetek  $x\%$ -nál kisebb vagy nagyobb arányát teszik ki az ENSZ tagállamainak?), akkor a végső becslés abszolút értéke ezen szám irányába lesz torzított. Ily módon ha az (akár teljesen véletlenszerűen megállapított) horgonypont magas szám lesz (például 95%), akkor az emberek az afrikai nemzetek számát is viszonylag magasnak fogják becsülni az ENSZ-en belül (mondjuk 45%-ra). Ha azonban a kezdeti és láthatóan véletlenszerű horgonypont alacsony (például 15%), akkor az emberek a becsléskor is viszonylag alacsony értéket fognak mondani (mondjuk, 24%-ot).

Jelen kötet megközelítésében a lehorgonyzási hatás megfigyelhető a horgonypont által aktivált, és így hozzáférhetővé vált kezdeti tudás megragadására és befagyaszttására való hajlamnak. Egy közelmúltbeli elemzésben hasonló álláspontot képviselt Strack és Mussweiler (1997), akik úgy találták, hogy más hozzáférhetőségi hatásokhoz hasonló módon a horgonypont által aktivált tudást is leginkább csak akkor használják fel az emberek az ítéletalkotáshoz, amennyiben azt az ítéletre nézve alkalmazhatónak gondolják. Ha például a horgonypont a hosszúságra, az ítélet pedig szélességre vonatkozik, a lehorgonyzási hatás sokkal gyengébb lesz. Hasonlóképpen, ahol a horgonyponttal összehasonlított inger a tényleges értékelés tárgyát képező ingerhez hasonló volt, ott kimutatható volt az ítélet horgonyponthoz való igazítása (például amikor a résztvevőknek először azt kellett eldönteni, hogy az Antarktison az átlagos téli hőmérséklet magasabb vagy alacsonyabb mínusz 50 foknál, majd pedig meg kellett becsülniük az Antarktisz átlagos téli hőmérsékletét). Ha azonban a két inger különböző volt (például az első, Antarktiszra vonatkozó viszonyító kérdés után a második már Hawaii átlaghőmérsékletére vonatkozott), a horgonyponttal való szembeállítás volt kimutatható. A legmeggyőzőbb bizonyítékot arra vonatkozóan, hogy a lehorgonyzási hatással együtt jár az aktiválódott tudás felhasználása, azok az eredmények szolgáltatták, amelyek szerint az első, összehasonlítást tartalmazó kérdésre adott válasz latenciája teljesen valószerűtlen horgonypont esetében kisebb volt, mint valószínű horgonypontnál – ugyanakkor a második, tényleges kérdés megválaszolásának nagyobb volt a latenciája. Mindez arra utal, hogy valószínű horgonypont esetén (a valószínűtlen horgonypontokkal ellentétben) az egyén alapos feldolgozásba bocsátkozik, ami jelentős mennyiségű tudást aktivál, és ez a tudás azután



facilitálhatja és ezáltal lerövidítheti a második kérdés megválaszolásának latenciáját.

Amennyiben a lehorgonyzási hatás a valószínű (vagy alkalmazható) aktivált tudás megragadásának és befagyasztásának egy különleges esete, akkor a magas lezárás iránti igénynek fokoznia kell azt. Kruglanski és Freund empirikus ellenőrzésnek vetették alá ezt az elképzelést (Kruglanski és Freund 1983, 3. tanulmány). Ebből a célból egy Maia Bar-Hillel (1973) által kialakított kísérleti paradigmát alkalmaztak, amelyben a vizsgálati személyeknek két esemény közül kell a valószínűbbet kiválasztaniuk. Néhány esetben konjunktív eseményeket párosítottak egyszerű eseménnyel, míg más párosításokban egyszerű események szerepeltek diszjunktív eseménnyel. A konjunktív esemény számos egyszerű, adott valószínűségű esemény összessége; vagyis a konjunktív esemény valószínűsége minden esetben kisebb, mint az őt alkotó egyes események valószínűsége. Diszjunktív eseményről pedig akkor beszélünk, ha egy esemény egymást kölcsönösen kizáró alternatívákból áll (például kockadobás esetén az az esemény, hogy a dobás páros számot eredményez); ennek megfelelően a diszjunktív esemény valószínűsége mindig nagyobb, mint az őt alkotó egyedi események egyenkénti valószínűsége (például annak az esélye, hogy dobókockával páros számot dobunk, lényegesen nagyobb, mint annak a valószínűsége, hogy a dobás során akár 2-t, akár 4-t, akár 6-t kapunk).

Bar-Hillel (1973) szerint a vizsgálati személyek az egyes elemi események valószínűségéből indulnak ki, ami egy elfogadható horgonypontot biztosít számukra. Ezt a horgonypontot azután (diszjunktív eseményeknél) felfelé, vagy (konjunktív eseményeknél) lefelé módosítják. Azonban ez a kiigazítás sokszor nem elégséges mértékű (Tversky és Kahneman 1974), ami a diszjunktív esemény valószínűségének alulbecslését, illetve a konjunktív események valószínűségének túlbecslését okozza. Ez a fajta kiigazítás különösen korlátozott lesz magas lezárás iránti igény esetén.

Kruglanski és Freund vizsgálatában a résztvevőknek diszjunktív és konjunktív események valószínűségét kellett megbecsülniük különböző feltételek mellett: időnyomás alatt (ami feltehetően fokozza a lezárás iránti igényt) vagy időnyomás nélkül, illetve a számonkérhetőséget hangsúlyozó (ami pedig feltehetően csökkenti a lezárás iránti igényt) vagy nem hangsúlyozó instrukció



esetén. Az elvárásokkal összhangban az időnyomás fokozta, a számonkérhetőségi instrukció pedig csökkentette annak a mértékét, hogy a vizsgálati személyek mennyire becsülték alul a diszjunktív, illetve mennyire becsülték felül a konjunktív események valószínűségét.

Meg kell jegyezni, hogy a lezárás iránti igény hatását jelentősen csökkentette, ha a horgonypont az adott ítélezési tartományban valószínűtlen volt (Strack és Mussweiler 1997). Ebben az esetben eleve kevés elaborációs tevékenységre kerül sor, így kevés, a lezárás iránti igény által megragadható és befagyasztható aktivizált tudás áll rendelkezésre.

*A specifikus lezárás hatásai.* Nem tudunk olyan konkrét vizsgálatról, amely a horgonypont valenciáját azzal összefüggésben vizsgálta volna, hogy az milyen mértékű hatást képes a későbbi becslésekre kifejteni. Mégis, ha a horgonypont valóban egy – megragadható és befagyasztható – első (valószerű) hipotézis generálását jelenti, vagy legalábbis elősegíti azt, akkor azt részben az adott hipotézis kívánatosságának függvényében teszi. Nézzük például annak az egyénnek az esetét, akinek az egy adott városban dolgozó mérnökök számát kell megbecsülnie. Tegyük fel, hogy az illető maga is mérnök, aki foglalkozik a gondolattal, hogy a szóban forgó városba költözzön. Minél inkább érdekelt az illető abban, hogy munkát találjon, annál inkább fogja az ő érdekeit szolgálni, ha a mérnökök száma alacsony (mivel így kisebb versenyre és a mérnökök iránti nagyobb keresletre számíthat). Amennyiben ez az elemzés helytálló, úgy az alacsony (ennél fogva motivációs szempontból kívánatos) horgonypont jobban fogja a végső becslést befolyásolni, mint a magas (így motivációs szempontból nemkívánatos) horgonypont.

*A megfeleltetési torzítás.* A szociálpszichológusokat majd három évtizede lenyűgözi a megfeleltetési torzításként (Jones 1979), illetve az alapvető attribúciós hibaként ismert jelenség (Ross 1977), ami a személyek azon hajlamára utal, hogy egy megfigyelt cselekvő viselkedését túlzott mértékben az illető egyedi attitűdjeinek vagy személyiségének tulajdonítsák, egyszersmind alábecsüljék a szituáció bizonyos elemeinek erejét, amelyek egyébként a legtöbb emberből hasonló viselkedést váltanának ki. Ezt a jelenséget eredetileg Jones és Harris (1967) mutatta ki egy olyan vizsgálat során, amelyben a résztvevőknek egy személy atti-

tűdjét kellett azután megítélniük, hogy elolvastak egy állítólag általa írt esszét, amelyről a vizsgálati személyek úgy tudták, hogy az esszé szerzőjének vagy szabadon választott álláspontot kellett kifejtenie, vagy pedig nem választhatta meg, hogy milyen álláspontot képvisel. A meglepő eredmény az volt, hogy amikor a vizsgálati személyek tisztában voltak azzal, hogy a személynek nem volt választási lehetősége az esszében kifejtett álláspontot illetően, a résztvevők még akkor is úgy gondolták, hogy az illető attitűdje legalábbis részben megfelel az esszében kinyilvánítottnak.

Különböző kutatók (például Jones 1979; Quatrone 1982; Gilbert, Pelham és Krull 1988) már elmélkedtek arról, hogy milyen szerepet is játszhat a lehorgonyzás és az elégtelen kiigazítás a megféleltetési torzításban. Amikor a vizsgálati személyeket arra kérték, hogy ítélik meg a személy valódi attitűdjét, a legkiugróbb elérhető információ az illető éppen akkor megfigyelhető viselkedése (vagyis az esszében kifejtett véleménye) volt. Ez pedig közvetlenül az eszükbe juttathatja azt a feltételezést, hogy a viselkedés megfelel az egyén saját eredeti attitűdjeinek – és ez a kezdeti hipotézis szolgálhat egyfajta horgonypontként. A hipotézist a későbbiekben a mérlegelési folyamatban ugyan kiigazítják, már kevésbé kiugró (ám éppoly releváns) információkat is figyelembe véve; egészen pontosan azt, hogy a viselkedést a helyzeti követelmények keretek közé szorították. Mivel azonban ez a kiigazítás a legtöbbször nem elégséges mértékű (Tversky és Kahneman 1974), az attitűd végső attribúciója mégis torzított lesz a horgonypont (vagyis a kezdeti, attitűdnek tulajdonító hipotézis) irányába.

Valószínűnek tűnik, hogy az ilyen mérlegeléses kiigazítási folyamat jelentős kognitív erőforrást és erőfeszítést igényel. A bizonyítékok valóban arra utalnak, hogy korlátozott kognitív kapacitás esetén a megféleltetési torzítás jóval nagyobb lesz (Gilbert, Pelham és Krull 1988). Ha azonban a kiigazítás jelentős kognitív erőfeszítést igényel, akkor ennek megfelelően annak is befolyásolnia kell, hogy az egyén mennyire motivált ezen kognitív erőfeszítés kifejtésére. Ez utóbbit igazolja Tetlock (1985) azon kutatási eredménye, amely szerint a megféleltetési torzítás jelentős mértékben csökkent akkor, amikor a vizsgálati személyek számonkérhetőek voltak a döntéseikért. Úgy tűnik tehát, hogy a számonkérhetőség miatti aggodalom az egyént aktívabb és diffe-



renciáltabb információfeldolgozásra motiválja, amely a kezdeti hipotézis nagyobb mértékű kiigazításához vezet és így csökkenti a végső ítéletnek a kezdő hipotézishez mint horgonyponthoz való kötöttségének mértékét.

A számonkérhetőséget (pontosságot, értékeléstől való félelmet stb.) indukáló instrukciók a vizsgálati személyekben az „érvénytelenségtől való félelmet” válthatnak ki, amely csökkenti a lezárás iránti igényüket. A kognitív kapacitás csökkenése viszont növelheti a lezárás iránti igényt (Gilbert és mtsai. 1988), mivel az információfeldolgozás fáradtságos mivoltának növekedése a lezárást kívánatosabbá teszi. Összefoglalva, éppen úgy, mint a korábban tárgyalt elsőbbségi és lehorgonyzási hatás esetében, a megfeleltetési torzítás is a korai hipotézisek lezárás iránti igény által kiváltott megragadását és befagyasztását tükrözheti. Webster (1993) egy kísérletsorozattal ellenőrizte ezt az elképzelést. A vizsgálati személyek egy szokványos attitűdattribúciós feladatban vettek részt, ahol a célszemély attitűdjét azt követően kellett megítélniük, hogy meghallgattak tőle egy beszédet, amelyben a külföldi egyetemekkel folytatott diákcseraprogramokat bírálta. A beszédet úgy állították be, mint ami vagy szabad választásból született, vagy mint ahol nem volt az illetőnek választása. A lezárás iránti igényt a feladat észlelt vonzerejének manipulálásával befolyásolták; konkrétan az attitűdattribúciós feladat észlelését befolyásolták azáltal, hogy ezt az első feladatot összehasonlíttatták egy olyan második feladattal, amelyről a vizsgálati személyek úgy tudták, hogy szintén el kell végezniük. A résztvevők egy részének ezt a második feladatot (egy új vígjáték megnézése) nagyon kellemesnek írták le, így ezek a személyek feltehetően nagyon vonzónak tartották azt. Egy ilyen összehasonlítás az első, attitűdattribúciós feladatot meglehetősen kedvezőtlen színben tüntette fel. Más vizsgálati személyek úgy tudták, hogy a második feladat (egy többváltozós statisztikai eljárásokról szóló előadás megtekintése videóról) nem lesz túl kellemes; amihez viszonyítva viszont az első feladat meglehetősen vonzónak tűnt. Végül pedig a kontrollfeltételben résztvevők számára a második feladatot az elsőhöz nagyon hasonlóknak festették le; így a résztvevők egyformán, közepesen vonzónak észlelték a két feladatot.

A megfelelő manipulációs ellenőrzések (például arra vonatkozó tételek, hogy az egyén számára mennyire fontos egy döntés



gyors meghozatala, illetve arra vonatkozó tételek, hogy mennyire magabiztos az illető a saját döntéseiben) azt mutatták, hogy a feladat vonzóságának ilyen manipulációival sikerült a lezárás iránti igény szintjében a kívánt különbségeket előidézni: a lezárás iránti igény akkor volt a legmagasabb, amikor az attitűdattribúciós feladat nem volt vonzó, a legalacsonyabb akkor, amikor a feladat vonzó volt, míg a semleges kontrollfeltételnél közepes mértékű lezárás iránti igényt találtak. Ami ennél is fontosabb, a lezárás iránti igény az elvárásoknak megfelelően befolyásolta a megfélemtetési torzítást. A „nem vonzó” feltétel esetében a kontrollfeltételhez képest erősebb, a „vonzó” feltételben pedig a kontrollfeltételhez képest gyengébb volt a torzítás. Ezeket az eredményeket egy második vizsgálatban is sikerült megismételni, ahol a lezárás iránti igényt a Lezárás Iránti Igény Skálán (Webster és Kruglanski 1994) elért pontérték alapján állapították meg.

Különösen figyelemreméltó, hogy egy harmadik vizsgálatban, ahol a kezdeti jelzőingerek inkább szituációs, nem pedig attitűdinális attribúcióra utaltak, az eredmények a fentiekkel éppen ellentétes mintázatot mutattak. A résztvevők ebben a vizsgálatban is egy diákcseraprogramról szóló esszét olvastak, amelyről úgy tudták, hogy egy korábbi vizsgálatban részt vett személy írta. A résztvevőknek adott feladatléírás azon feltételezés hozzáférhetőségét emelte meg jelentős mértékben, miszerint az esszéírást a helyzeti tényezők erősen befolyásolták. A vizsgálatot akként mutatták be, mint ami a kísérletekben való részvétel pszichológiai élményének vizsgálatára irányul annak érdekében, hogy olyan módszert lehessen kialakítani, amely minimálisra csökkenti az érvénytelen adatokhoz vezető kísérleti hibákat. A vizsgálati személyeknek azt mondták, hogy a kísérletvezető pozitív értékelésének elnyerése iránti igényük miatt egyes résztvevők reagálhatnak a kísérletvezető által adott, a helyes viselkedésre vonatkozó finom jelzésekre. A vizsgálati személyeknek meg kellett határozniuk, hogy vajon az értékelendő személy viselkedése (esszéírása) lehetett-e egy ilyen, a helyzetből fakadó nyomás eredménye.

Akárcsak Webster előző két vizsgálatában, a lezárás iránti igényt itt is a feladat vonzóságán keresztül manipulálták. Az esszé elolvasását megelőzően a résztvevők átnézték egy attitűdkérdőívet, amelyről úgy tudták, hogy az esszé szerzője töltötte ki, és amely alapján az illető diákcseraprogrammal kapcsolatos attitűd-

je negatív (az esszében kifejtett álláspontjával kongruens), pozitív (az esszével inkongruens) vagy semleges (se nem kongruens, se nem inkongruens) volt. A vizsgálati személyek ezt követően olvasták el magát az esszét, majd pedig kitöltötték a különböző függő változók mérésére alkalmazott eszközöket. Amikor a célszemély attitűdje inkongruens volt az esszében kifejtett állásponttal, a feladat vonzósága semmiféle különbséget nem okozott; ilyenkor az esszében képviselt álláspontot elsősorban a helyzeti befolyásoknak (vagyis a kísérletvezető finom jelzéseinek) tulajdonították. Amikor azonban a célszemély állítólagos attitűdje kongruens volt az esszével, vagyis teljesen elfogadható magyarázatát adta az esszében kifejtett álláspontjának, a feladat vonzósága jelentős különbségekre vezetett. Konkrétan, a vonzó feladat (vagyis viszonylag magas lezárás iránti igény) esetén a vizsgálati személyek hajlamosabbak voltak az esszében kifejtett álláspontot a helyzeti tényezőknek tulajdonítani, mint tették ezt a semleges feltételben résztvevők, amely utóbbi csoport viszont a vonzó feladat feltételében résztvevőknél nagyobb jelentőséget tulajdonították a helyzeti befolyásnak. Ami még fontosabb, ezeket a különbségeket a – megfelelő manipulációs ellenőrzésekkel kiértékelt – lezárás iránti igényben mutatkozó különbségek mediálták.

### Kulturális különbségek a laikus magyarázatokban, a konfliktuskezelésben és az énbemutatói stratégiákban

*Laikus magyarázatok.* Az, hogy az emberek a helyzetnek vagy éppen a cselekvő attitűdjének fogják-e az illető viselkedését tulajdonítani, a fentebb bemutatott eredmények alapján részben a hozzáférhető attribúciós hipotézistől, részben pedig a lezárás iránti igénytől függ. Azokban a helyzetekben, ahol a diszpozíciós hipotézis különösen hozzáférhető, a magas lezárás iránti igénnyel rendelkező személyek az alacsony igénnyel rendelkezőknél inkább fogják a viselkedést a cselekvő attitűdjének tulajdonítani. Amikor pedig adott kontextusban a szituációs magyarázat a könnyebben hozzáférhető, ott a magas lezárás iránti igényű személyek az alacsonyigényűekhez képest inkább fognak a szituációs attribúcióra hajlani.

A közelmúltban Chiu, Hong, Menon és Morris (1999) az előb-



bi gondolatmenet kultúrközi implikációit vizsgálták meg. Egy korábbi munkájukban ezek a kutatók azt találták, hogy az észak-amerikai személyek a kínaiaknál jobban hajlanak arra, hogy a társas cselekedeteket egyéni diszpozíciókkal magyarázzák, míg a kínaiak az észak-amerikaiaknál jobban hajlanak a társas viselkedés csoportos beállítódásokkal való magyarázatára. Chiu és munkatársai (1999) érvelése szerint az észak-amerikai kulturális környezet a társas viselkedések magyarázatára az egyéni diszpozíciókra vonatkozó hipotéziseket hangolja elő (vagyis teszi őket inkább hozzáférhetővé), míg a kínai kulturális környezet a csoport diszpozícióira vonatkozó hipotéziseket hangolja elő. Amennyiben igaz, hogy a magas lezárás iránti igénygel jellemezhető személyek hajlamosak bármely hozzáférhető hipotézis megragadására és befagyasztására, akkor a magas lezárás iránti igényű kínaiak inkább fognak csoportos diszpozíción alapuló attribúciót végezni, mint alacsony lezárás iránti igényű társaik, míg a magas lezárás iránti igényű észak-amerikaiak (az alacsony lezárás iránti igényű észak-amerikaiakhoz képest) hajlamosabbak lesznek a viselkedést egyéni jellemzőknek tulajdonítani. Chiu és munkatársai (1999) három különálló vizsgálatban is ellenőrizték ezeket az elképzeléseket. Az első vizsgálat ugyanazokat az alapvető eredményeket produkálta, mint Menon, Morris, Chiu és Hong (1998) egy korábbi kutatása, amely szerint a hongkongi kínaiak a társas eseményeket hajlamosabbak csoportos jellemzőkkel, és nem pedig egyéni diszpozíciókkal magyarázni. Maga a vizsgálat főként azért volt érdekes, mert szemben Menon és munkatársai eredeti vizsgálatával, amelyben hipotetikus helyzetleírásokat alkalmaztak, Chiu és munkatársai megismételt vizsgálatában a résztvevőknek valós, megtörtént események leírása (a páciensek számára különféle egészségügyi következményekkel járó hongkongi gyógyszerészeti hiba) alapján kellett az attribúciót elvégezniük.

A második vizsgálatban a résztvevők lezárás iránti igényét a Lezárás Iránti Igény Skála (Webster és Kruglanski 1994) angol nyelvű változatával, vagy pedig annak kínai fordításával (Lam, Lau és Chiu 1998) mérték. A vizsgálati személyek egy része hongkongi metró- és vonatállomáson toborzott kínai nemzetiségű személy volt, míg mások a San Franciscó-i belföldi repülőtér várótermében toborzott nem ázsiai amerikaiak voltak. A résztvevők egy, már az első vizsgálatban is használt (megtörtént) gyógy-



szerészeti hiba (amikor is a gyerekek közül, akiknek láz ellen tévedésből szájvizet adtak, sokan megbetegedtek) esetleírását kapták meg. Az esetleírás után különböző attribúciós tételekre kellett válaszolniuk, amelyek fele egyéni jellemzőkre (például „Az asszisztens ügyetlen volt.”, „Az asszisztens hanyag volt”), míg a másik fele csoportos diszpozicionális okokra („A kórház képtelen volt a gyógyszerek megfelelő használatát betartani.”, „A kórháznak gyenge a vezetősége.”) utalt. Az elvárásokkal összhangban a kínai résztvevők esetében a Lezárás Iránti Igény Skálán elért pontszám pozitívan korrelált a csoportos diszpozicionális attribúcióval, és nem mutatott szignifikáns korrelációt az egyéni jellemzőkön alapuló attribúcióval. Ezzel szemben az amerikai résztvevőknél ha csak marginálisan is, de szignifikáns pozitív korrelációt találtak a skálán elért pontszám és az egyéni jellemzők mentén történő attribúció, valamint nem szignifikáns negatív korrelációt a skálán elért pont és a csoportos diszpozicionális attribúció között.

A harmadik vizsgálat visszatért a hipotetikus esetleírást alkalmazó módszerhez, és a lezárás iránti igényt időnyomással manipulálta (Kruglanski és Freund 1983). Mind a kínai, mind az amerikai vizsgálati személyeknek bemutattak egy hipotetikus esetleírást, amelyben egy zárt területről kitörő állat elgázolt egy embert. Az esettanulmánynak két változata volt: az egyikben a cselekvés egyéni volt (egy konkrét bika, amelyik elszabadult), a másikban a cselekvő egy csoport volt (az egész csorda kitört). Alacsony időnyomás esetén sem a kultúrának, sem a cselekvő típusának (egyén vagy csoport) nem volt hatása. Magas időnyomás alatt azonban a kínai résztvevők a csoportos cselekvő feltételben szignifikánsan erősebb diszpozicionális attribúciót végeztek, míg az amerikai résztvevők az egyéni cselekvő esetén végeztek sokkal erősebb diszpozíciós attribúciót.

*Konfliktusmegoldási stratégiák.* Fu, Morris, Lee, Chiu és Hong (2003) hongkongi kínai és európai-amerikaiaknál vizsgálta a lezárás iránti igény hatását a preferált konfliktuskezelési stratégiákra. Korábbi kutatások már kimutatták, hogy az amerikaiak a kínaiakhoz képest sokkal inkább előnyben részesítik a versengő konfliktuskezelési stílust az engedelkennyel szemben (Trubinsky, Ting-Toomey és Lin 1991). Fu és munkatársai az első vizsgálatukban ismét kimutatták ezt a különbséget Rahim (1983) Konfliktuske-

zelési Stílus Kérdőívével, ugyanakkor azt is találták, hogy a – Webster és Kruglanski (1994) Lezárás Iránti Igény Skálájának akár az eredeti angol, akár a lefordított kínai változatával mért – lezárás iránti igény jelentősen felerősítette ezt a különbséget.

Második vizsgálatukban Fu és munkatársai a lezárás iránti igény hatását vizsgálták egy másik olyan jellemzőre, amelyről már korábban kimutatták, hogy megkülönbözteti a kínaiak és az amerikaiak konfliktuskezelési megközelítését: ez pedig a két kultúra tagjai által előnyben részesített mediáció típusa volt. Korábbi munkák (LeResche 1992) arra utaltak, hogy míg a kínaiak a mindkét fél által elismert és megbecsült mediátort preferálják, addig az amerikaiak az idegeneket, a mindkét fél számára ismeretlen mediátort részesítik előnyben (feltételezve, hogy az objektívebb tud lenni, és így igazságosabb lesz a mediációja). Fu és munkatársai (2003) egy hipotetikus helyzetleírásokat alkalmazó vizsgálatban ismét ellenőrizték ezt a feltételezést. A helyzetleírásban egy olyan munkahelyi konfliktust mutattak be, amelyben a két fél azon vitatkozott, hogy melyiküktől származik egy díjnyertes reklámkampány ötlete, és így kinek jár érte az elismerés. A mediáció igénybevételét mindkét fél elfogadta, a kérdés csak az volt, hogy milyen típusú mediátort részesítenének előnyben. A vizsgálati személyek feladata az volt, hogy képzeljék magukat a felek helyébe és válasszák ki az általuk leginkább preferált mediációs típust. Egészen pontosan megkapták négy lehetséges mediátor jellemzését, akik közül kettőt mindkét fél jól ismert és tisztelt, míg a másik kettő mindkét fél számára ismeretlen volt. A kultúra, a lezárás iránti igény és a mediátor típusa közötti statisztikai interakció szignifikáns volt. A magas lezárás iránti igényű amerikaiak szignifikáns mértékben az ismeretlen mediátort részesítették előnyben az ismerőssel szemben, míg a magas lezárás iránti igényű kínaiak szignifikáns ellentétes preferenciamintázatot mutattak. Az alacsony lezárás iránti igényű vizsgálati személyek esetében nem volt szignifikáns kulturális különbség a mediátorválasztásban.

*Énbemutatósi stratégiák.* Az amerikaiak és kínaiak közötti kulturális különbségek egy további lehetséges dimenziója az énbemutatósi stratégiájukhoz kapcsolódik. Eltérő stratégiáik megfigyelhetők Paulhus (1998) énbemutatósi kettős-mód modelljének, amely önbecsapási felnagyításból (*self-deceptive enhan-*



*cement, SDE*) és benyomáskeltésből (*impression management, IM*) áll. Lalwani, Shavitt, Johnson és Zhang (2003) a közelmúltban arról számolt be, hogy az individualisták (amely beállítódás az amerikaiakra és más nyugatiakra jellemző) pozitív selfjüket inkább az előbbi (SDE) módon, míg a kollektivisták (amely beállítódás a kínaiakra és más ázsiaiakra jellemző) inkább az utóbbi (IM) módon mutatják be. Chiu, Ip és Chen (2003) szintén egy közelmúltbeli vizsgálatban azt találta, hogy a – Webster és Kruglanski (1994) Lezárás Iránti Igény Skálájával mért – lezárás iránti igény moderálta ezeket a különbségeket mind a hongkongi kínai, mind pedig az amerikai vizsgálati személyek esetében. Konkrétan, míg a magas lezárás iránti igényű amerikai résztvevők szignifikánsan előnyben részesítették az SDE stratégiáját az IM stratégiájával szemben, a magas lezárás iránti igényű kínaiak pedig szignifikánsan előnyben részesítették az IM stratégiáját az SDE stratégiájával szemben, addig az alacsony lezárás iránti igényű kínaiaknál és amerikaiaknál egyaránt eltűnt ez a különbség.

*Jutalom elosztása.* Fu, Lee, Chiu, Morris és Hong (2003) a jutalomelosztási eljárások percepciójának kulturális különbségeit vizsgálta. Méltányossági és egyenlőségi elosztási szabályokat mutattak be a megfelelő helyzetek ábrázolásával. A helyzetek két munkatársról, Alexről és Patról szóltak, akik együtt terveztek meg egy új vasúti jelzőrendszert. Minden kísérleti feltételben Pat kétszer annyit dolgozott a projekten, mint Alex. Az elvégzett munkájukért járó pénzjutalom elosztásának feladatával kettejük közül rendszerint Patet bízták meg, aki az egyik feltételben a méltányosság elve alapján osztotta el a pénzt, a másikban pedig az elosztás során az egyenlőség elvét alkalmazta. A (kínai és amerikai) vizsgálati személyeket arra kérték, hogy értékeljék a folyamat tisztességességét; itt a válaszciklusra fordított időt mérték. Az eredmények alapján kiderült, hogy azok a vizsgálati személyek, akik viszonylag gyorsan válaszoltak, ezzel magas lezárás iránti igényről téve tanúbizonyságot, a szétosztási folyamat észlelt tisztességességében a kulturális normáikkal konzisztens szignifikáns különbségeket mutattak. A kínaiak az egyenlőség elvét a méltányosság elvénél tisztességesebbnek tartották, míg az amerikaiak a méltányossági elvet tartották tisztességesebbnek. A lassan válaszoló – tehát alacsony lezárás iránti igényű – személyek nem mutattak kulturálisan konzisztens preferenciát az elosztás elvei iránt.



Ezeket az eredményeket egy második, kizárólag hongkongi kínai vizsgálati személyeket alkalmazó vizsgálatban is sikerült reprodukálni, ahol a lezárás iránti igényt Webster és Kruglanski (1994) Lezárás Iránti Igény Skálájával mérték, és a vizsgálati személyekben vagy az ázsiai vagy az amerikai kulturális normákat feszítették elő. A Lezárás Iránti Igény Skálán magas pontszámot elérő résztvevőknél a kulturálisan konzisztens preferenciák kimutathatóak voltak. A kínai előhangoló ingernek kitett személyek az egyenlőség elvét előnyben részesítették a méltányossággal szemben, míg az amerikai normákkal előhangolt személyek pont elmentéses preferenciamintázatot mutattak.

Összességében tekintve az ebben a részben bemutatott eredmények alátámasztják azt az elképzelést, miszerint a lezárás iránti igény hatásai gyakorlatilag tartalomfüggetlenek, valamint hogy ezek a hatások az akár pillanatnyilag, akár krónikusan hozzáférhető következtetési szabályoktól vagy jelzőingerektől függenek. Ebből a szempontból a lezárás iránti igényről sikerült kimutatni, hogy képes fokozni az egyén hajlamát a minél többféle következtetés levonására, beleértve a szituációs, a csoportos és egyéni diszpozíciós attribúciókat, pozitív és negatív benyomásokat és így tovább. Különösen érdekes volt az az eredmény, amely szerint a lezárás iránti igény még az olyan különböző jelegű kultúrák esetében is, mint a kínai és az amerikai, felerősíti a kulturális normákhoz, hiedelmekhez és eljárásmódokhoz való ragaszkodást. A hiedelmekben megmutatkozó különbségek természetesen egy adott kultúrán belül is létezhetnek, és nem csak a kultúrák között. Egy kulturális közösség tagjai hihetnek például különböző politikai ideológiákban, és mint azt egy későbbi fejezet is illusztrálja, a lezárás iránti igény ezeknek az ideológiai különbségeknek a mértékét is moderálhatja.

*A specifikus lezárás hatásai.* Felmerülhet a kérdés, hogy miként befolyásolja a specifikus lezárások motivációs kívánatossága a fenti jelenségeket. Vegyük például a megfeleltetési torzítást. A kritikus változó ismét annak a mértéke lesz, hogy a megfeleltetési hipotézis mennyire kíváncsú vagy nemkíváncsú az egyén számára. Képzeljünk el egy olyan személyt, aki, miközben jelentős külső nyomás nehezedik rá, nyilvánosan a támogatásáról biztosított egy adott politikai jelöltet. A politikus támogatói számára a megfeleltetési hipotézis, vagyis hogy ez az illető valódi vé-

leménye, erősen kíváncsi lesz, így hát nem valószínű, hogy leszámítolná azt. Másrészről viszont a politikus ellenfelei vonakodhatnak elfogadni ezt a hipotézist és gyorsan észrevehetik azt a nyomást, amely hatására az illető a támogatását kifejezte.

Vagy hogy egy aktuális példát nézzünk, vegyük a különböző politikai pártok George W. Bush kormányának az Irak elleni háború megindításával kapcsolatos attribúcióit. Jelen nézőpontból a kormányzat ellenzői (akik azon specifikus lezárás elérésére motiváltak, hogy a kormányzat ármánykodott és aljasak voltak a céljai) megkérdőjelezhetik azt a feltételezést, hogy a kormányzatnak a háborúba bocsátkozásra való hajlandósága a Szaddám Huszein által jelentett veszély miatti tényleges aggodást és attitűdöket tükrözte, és ehelyett olyan rejtett motívumoknak tulajdonítják azt, mint az Egyesült Államoknak az iraki olajmezőkhöz fűződő gazdasági érdeke. A kormányzat támogatói viszont, akik jóindulatú attribúcióra motiváltak, a kormány kijelentéseit „névértéken” fogadják el, és így azt is elfogadják, hogy a háborúra való hajlandóság mélyen gyökerező értékeket és ideológiai meggyőződéseket tükröz.

Ditto, Scepansky, Munro, Apanovitch és Lockhart (1998, 1. tanulmány) vizsgálata empirikusan ellenőrizte azt a hipotézist, hogy a preferenciával konzisztens diszpozíciós következtetések (vagyis a kíváncsi lezárások) a tipikus megfeleltetési torzításhoz (Jones 1979) vezető helyzeti kényszerítő információkra való érzéketlenségre mutatnak rá. A diszpozicionális attribúció szempontjából releváns, a preferenciával inkonzisztens információ viszont éppen hogy fokozni fogja a helyzeti kényszerítő tényezőkre való érzékenységet, és így arra készíti az egyént, hogy nagyobb erőfeszítéseket tegyen a kognitív kiértékelésre. A vizsgálatban a férfi résztvevők kedvező vagy kedvezőtlen értékelést kaptak egy állítólagos másik vizsgálati személytől (egy nőtől). A vizsgálati személyek fele úgy tudta, hogy az értékelő szabadon választhatta meg, hogy milyen értékelést ad, míg a másik fele úgy tudta, hogy az értékelő azt az utasítást kapta, hogy a vizsgálati személy legkíváncsiabb vagy legkevésbé kíváncsi jellemzőit emelje ki. Az eredmények alapján érdekes aszimmetriát találtak a vizsgálati személyeknek a helyzeti korlátozó információk iránt mutatott fogékonyságában, amely aszimmetriát az okozta, hogy a vizsgálati személyről állítólag kialakított benyomás mennyire volt kedvező



vagy éppen kedvezőtlen a számára. Azok, akik pozitív értékelést kaptak, inkább hajlottak arra a következtetésre, hogy az értékelő személy pozitív benyomást alakított ki róluk, mégpedig függetlenül attól, hogy az értékelő pozitív vélemény kialakítását előíró helyzeti kényszer alatt volt-e vagy sem. A negatív értékelések esetében egészen más volt a helyzet. A vizsgálati személyek a kényszerítő erejű helyzeti körülmények hiányában hozott (vagyis amikor az értékelő személy állítólag szabad kezét kapott a benyomása kialakításában) negatív értékeléseknél az illető tényleges, valódi benyomását is meglehetősen negatívnak tartották. Amikor azonban a vizsgálati személyek úgy tudták, hogy az értékelő személyt egyértelműen utasították a negatív jellemzőkre való összpontosításra, akkor az értékelőben róluk kialakult valódi benyomást sokkal kevésbé tartották negatívnak.

Ditto és munkatársai (1998) egy kiegészítéssel megismételték az előbbi vizsgálatot. Ebben az újabb vizsgálatban a vizsgálati személyek felénél bevezettek egy betűszámolási feladatot, amelyet a róluk szóló értékelés elolvasása során kellett végezniük – ezzel manipulálva a kognitív leterheltségüket. A kognitív leterhelésnek ki nem tett vizsgálati személyeknél az eredmények ugyanazok voltak, mint az első vizsgálatban; a pozitív értékelést kapott résztvevők a kényszerítő feltételek jelenlététől vagy hiányától (vagyis hogy az értékelőt utasították-e a negatív jellemzők kiemelésére vagy sem) függetlenül egyformán pozitívnak tartották az értékelő valódi véleményét. A negatív benyomással szembesülő vizsgálati személyek figyelembe vették a helyzeti körülményeket, és a kényszerítő feltételnél kevésbé tartották negatívnak az értékelőben róluk kialakult valódi véleményt, mint a szabad választásos feltétel esetében. A kognitív leterhelésnek kitett vizsgálati személyeknél azonban eltűnt a kényszerítő körülmények és az értékelés iránya közötti interakció; amikor pozitív értékelést kaptak, az értékelő valódi véleményét is pozitívnak gondolták, negatív visszajelzés esetén pedig negatívnak. Mindez arra utal, hogy a preferenciával inkonzisztens (vagyis a negatív visszajelzéses) feltételben a további információk feldolgozására irányuló fokozott motivációt semlegesítette a kognitív leterhelés által kiváltott kognitív kapacitáscsökkenés.

A specifikus lezárás hatásai a kulturálisan előírt értelmezések, stratégiák és eljárások alkalmazásában vagy elutasításában is meg-



nyilvánulhatnak. Ily módon növelheti az egyén azon hajlamát, hogy a kulturális normákat elfogadja, ha egy egyénnek igénye van arra, hogy egy „kulturálisan lojális” csoport elfogadja őt.

Ily módon egy „kulturálisan lojális” tagokból álló csoport általi elfogadás vágya növelheti az egyén azon hajlamát, hogy elfogadja a kulturális normákat, míg egy idegen társaságba történő befogadás vágya csökkentheti ezt a hajlamot. Például a kortárs Iránban a mullah rezsimének való behízselés növelheti az ő kulturális diktátumainak valódi elfogadását, míg a szakmaiság és oktatás világi céljainak való elkötelezettség a normák elleni lázadásra való hajlamot válthat ki. Hasonlóképpen, a korábbi Szovjetunió kommunista rezsimjétől, vagy a hitleri Németország fasiszta rezsimjétől remélt szívességek a képviselőik által hangoztatott társadalmi és politikai ideológiák valódi elfogadásához vezethetnek, míg az ezen rezsimekkel való azonosulás megtagadásának motivációja egyben az ideológiák elutasítására is motiválhatja az egyént.

*Sztereotípiák kialakulása.* A kiugró vagy könnyen hozzáférhető információk megragadására és befagyasztására való hajlam húzódhat meg a szociálpszichológia olyan központi jelensége mögött is, mint a sztereotípiák kialakulása. Schaller, Boyd, Yohannes és O'Brien (1995) egy olyan vizsgálattal ellenőrizte ezt a feltételezést, amelyben a lezárás iránti igényt Neuberg és Newsome (1993) Struktúra Iránti Személyes Szükséglet Skálával mérték (a mérőeszköz egy átfogó elemzését lásd Kruglanski és mtsai. 1997). A vizsgálati személyeknek információkat mutattak be két fiktív csoportra (A és B) vonatkozóan, amelyek tagjainak az intelligenciáját állítólagosan anagrammafeladattal mérték fel. A vizsgálati személynek megmondták az egyes tagok próbálkozásainak eredményét (siker vagy kudarc), azt, hogy az illető az 'A' vagy a 'B' csoport tagja, valamint bemutatták a konkrét anagrammát is, amely vagy öt (például DLABE) vagy pedig hét (YOCNEOM) betűből áll, illetve azok helyes megoldását (BLADE, illetve ECONOMY\*). Az eljárás kritikus pontja az volt, hogy a két csoport nem azonos arányban kapott öt-, illetve hétbetűs anagrammákat; az 'A' csoport tagjai csupán öt darab ötbetűs, valamint húsz darab hétbetűs anagrammával próbálkozhattak, míg a 'B' csoport esetében az arány pont fordított volt, vagyis öt esetben

\* BLADE = penge, ECONOMY = gazdaság. (A ford.)

hétbetűs, húsz esetben pedig ötbetűs anagrammát kellett megfejteniük. A próbálkozás eredményeiről a vizsgálati személyek azt az információt kapták, hogy az 'A' csoport tagjai mind az öt ötbetűs anagrammát megoldották, illetve húsz hétbetűsből is ötöt tudtak megoldani. A 'B' csoport tagjairól viszont úgy tudták, hogy a húsz ötbetűs anagrammából tizenötöt oldottak meg (vagyis 75%-át), míg az öt darab hétbetűs közül egyet sem. Schaller és munkatársai (1995) érvelése szerint „bár az 'A' csoport mind az ötbetűs, mind pedig a hétbetűs anagrammák esetében magasabb arányban járt sikerrel, a 'B' csoport összességében több darab anagrammát fejtett meg” (Schaller és mtsai. 1995, 546).

Abból a feltevésből kiindulva, hogy a megfejtett anagrammák száma könnyen hozzáférhető információ a csoport feltételezett intelligenciájára vonatkozóan, valamint feltételezve, hogy a magas lezárás iránti igénnyel jellemezhető személyek nagy valószínűséggel megragadják és befagyaszttják az ilyen bizonyítékokat és valószínűleg nem összegezik az anagrammák hosszára és a siker relatív arányára vonatkozó, kevésbé kiugró és nehezebben értelmezhető információkkal, az ilyen személyek a 'B' csoport tagjait az 'A' csoport tagjainál intelligensebbnek fogják tartani, habár egy alaposabb elemzés pont az ellenkező következtetésre vezetne. Az eredmények pontosan ezt mutatták. A Szekstúra Iránti Személyes Szükséglet Skálán medián alatti értéket elért (vagyis a lezárás iránti igény viszonylag alacsony szintjével rendelkező) személyek pontosan értékelték az információkat, és az 'A' csoport tagjait tartották intelligensebbeknek; ezzel szemben medián feletti értéket elért (vagyis magas lezárás iránti igényű) személyek tévesen az ellenkező álláspontra jutottak, és a két csoport közül a 'B' tagjait tartották intelligensebbnek.

Schaller és munkatársai (1995) egy második vizsgálatban a lezárás iránti igény mérésén túl egyes vizsgálati személyeknél a számonkérhetőséget is manipulálták (azt mondták nekik, hogy a döntésüket meg kell majd indokolniuk). Jelen elmélet szerint a számonkérhetőséget manipuláló instrukció érvénytelenségtől való félelmet válthat ki, ezzel csökkentve a lezárás iránti igényt (vö. Kruglanski és Freund 1983). Ezen elemzéssel összhangban Schaller és munkatársai (1995) is arra a következtetésre jutottak, hogy „legalábbis bizonyos mutatók mentén a helyzetileg kiváltott számonkérhetőség miatti aggodalmak mérsékeltek a struk-



túra iránti személyes szükséglet hatását a sztereotípiák kialakítására" (550).

*Sztereotípiák alkalmazása.* 1999. február 2-án négy New York-i rendőr bronxi bérháza kapujában 41 lövéssel megölt egy büntetlen előéletű, fegyvertelen nyugat-afrikai bevándorlót. Nem teljesen egyértelmű, hogy mi okozta ezt a tragikus eseményt, de nagyon valószínű, hogy a magas lezárás iránti igény alatt alkalmazott afroamerikai agresszív sztereotípia jelentős szerepet játszott a lövöldözéshez vezető, gyorsan pörgő eseményekben. Hajnali 00.45 volt, az utca rosszul volt kivilágítva, és a fekete férfi, Mr. Diallo a bérház halljában ténferegve „gyanúsán viselkedett”. A sötétség megnehezítette az információk gondos feldolgozását. Azon a késői órán már a rendőrök is fáradtak lehettek, ami hozzájárulhatott az információfeldolgozás költségességének megnövekedéséhez és a lezárás iránti igény fokozásához.

Mi dolga lehet egy gyanúsán viselkedő fekete férfinak majdnem hajnali egy órákor? A rendőröknek talán az juthatott először – a sztereotípiának megfelelően – eszükbe, hogy minden bizonnyal valami törvénytelen, ráadásul veszélyes dologra készül. Ebben az esetben viszont az időzítés nagyon lényeges volt, mivel a késlekedés tragikus következményekkel járhatott volna a rendőrökre nézve. A fáradtság, az információfeldolgozás költségessége és a szubjektív időnyomás együttesen rendkívül magas kognitív lezárás iránti igényt hozhattak létre a rendőrökben. A gyanúsított veszélyességére vonatkozó elképzelést megragadva és befagyasztva a rendőrök Mr. Diallo ártalmatlan mozdulatait az ellenségesség jeleiként értelmezhatték; vagy talán csak egyikük értelmezte így és tüzet nyitott, a többiek pedig elfogadták az ő cselekvése révén definiált társas valóságot és hasonlóképpen cselekedtek.

Szociálpszichológiai szempontból az uralkodó társas sztereotípiák és előítéletek fokozott alkalmazása a különféle társas döntéshozatalokban a magas lezárás iránti igény nyomán bekövetkező megragadás és befagyasztás különösen szembetűnő esete. A kultúrában elterjedt általános sztereotípiák (például nemi, életkori vagy egyes konkrét társadalmi csoportok sztereotípiái) könnyen hozzáférhető tudásstruktúrát jelentenek; ebből pedig az következik, hogy magas lezárás iránti igény esetén az emberek különösen hajlamosak lesznek azokat a sztereotipizált egyén



megítélésekor a véleményformálás alapjául használni. Ezt a felvetést először Kruglanski és Freund (1983) ellenőrizte egy vizsgálatban, amelyben Izraelben élő askenázi és szefárd zsidók tudományos képességeire vonatkozó etnikai sztereotípiák hatását vizsgálták diákok irodalmi fogalmazásának értékelésére. Az askenázi zsidók Európából származnak, és a rájuk vonatkozó sztereotípiák a képességek és teljesítmények tekintetében meglehetősen pozitívak. A szefárd zsidók közel-keleti és észak-afrikai származásúak, és a rájuk vonatkozó megfelelő sztereotípiák negatívak. Kruglanski és Freund (1983) vizsgálati személyeinek (tanárképzésben részt vevő végzős egyetemistáknak) az volt a feladata, hogy osztályozzanak le állítólag nyolcadikosok által írt fogalmazásokat. Minden vizsgálati személynek ugyanazt a fogalmazást kellett értékelnie, azonban a fogalmazás írójának a nevét változtatgatták. Egyes résztvevők úgy tudták, hogy Blumenthalnak, míg mások úgy tudták, hogy Aboutbulnak hívták a fogalmazás készítőjét (az előbbi askenázi, az utóbbi pedig szefárd származásra utal). Az eredmények azt mutatták, hogy az askenázi és a szefárd zsidókra vonatkozó sztereotípiák nagyobb valószínűséggel befolyásolták az osztályozást akkor, amikor az értékelő (időnyomással manipulálva) magas lezárás iránti igénnyel rendelkezett, mint a (számonkérhetőség miatti aggodalommal manipulált) alacsony lezárás iránti igénnyel rendelkezők. Konkrétabban, az Aboutbul nevű diáknak tulajdonított dolgozatokat általában sokkal rosszabbnak értékelték (100 fokú skálán a különbség 17 pont volt!), mint a Blumenthal nevű diáknak tulajdonítottat. Amikor azonban az időnyomás hiánya, valamint a felelősségre vonhatóság miatti aggodás következtében az értékelő személy lezárás iránti igénye jelentősen lecsökkent, az előbbi különbség sem volt kimutatható.

Egy későbbi, hasonló vizsgálat eredményei azt mutatták, hogy időnyomás hatására a vizsgálati személyek jobban támaszkodtak a nemi sztereotípiákra (Jamieson és Zanna 1989). Konkrétan, a vezető beosztású nőkkel kapcsolatban eleve negatív sztereotípiával rendelkező vizsgálati személyek időnyomás alatt egy vezetői pozícióra jelentkezők közül a nők önéletrajzát alacsonyabbra értékelték, mint a férfiakét – és tették ezt annak ellenére, hogy az előzetes tesztelés alapján a kétféle önéletrajzban bemutatott információk lényegében azonosak voltak. Ezek az eredmények is

alátámasztják azt a feltételezést, miszerint a lezárás iránti igény a már korábban létező tudásstruktúrára való támaszkodáshoz, és az esetspecifikus információk relatív elhanyagolásához vezet.

A sztereotípiákra való támaszkodás hajlama a döntések befolyásolásán túl hatással lehet az emlékezetre is. Dijksterhuis, Van Knippenberg, Kruglanski és Schaper (1996) egy ennek ellenőrzésére irányuló kutatásban a Lezárás Iránti Igény Skála holland változatát (Cratylus 1995) alkalmazta a vizsgálati személyek lezárás iránti igényének mérésére. Az egyik vizsgálatban holland egyetemisták a negatívan megítélt futballhuligánok egy csoportjának viselkedésére vonatkozó információkat kaptak, majd arra kérték őket, hogy alakítsanak ki egy benyomást a csoportról. A magas lezárás iránti igénnyel rendelkező személyek több sztereotípiával konzisztens információt, míg az alacsony lezárás iránti igényű személyek több sztereotípiával inkonzisztens információt idéztek fel. A magas lezárás iránti igényű személyek sztereotipikusabban is ítélték meg a csoportot, és az alacsony lezárás iránti igényűekhez képest homogénebbnek is észlelték azt. Hasonló eredményeket kaptak egy második vizsgálatban is, ahol a megítélendő célcsoport tagjai megbecsült ápolónők voltak.

*Sztereotipizálás és specifikus lezárás iránti igények.* Újabb keletű bizonyítékok arra utalnak, hogy egyének uralkodó sztereotípiák mentén történő megítélését befolyásolhatja, hogy az ilyen értékelés mennyire kongruens az egyén specifikus lezárás iránti igényével. Például egy kudarcélmény után az egyén saját értékeségébe vetett hitének megerősítésére irányuló motiváció arra készítheti az embert, hogy valaki más értékelésekor az illetőre vonatkozó negatív sztereotípiára támaszkodjon annak érdekében, hogy önmagát felsőbbrendűnek érezhesse. Fein és Spencer (1997) egy vizsgálatában a résztvevők sikert vagy kudarcot éltek át, majd lehetőséget kaptak arra, hogy egy olyan fiktív állaspályázó nőt értékeljenek, aki vagy tagja volt egy sztereotipizált csoportnak vagy sem (a vizsgálatban vagy zsidó volt vagy sem). Az eredmények azt mutatták, hogy a kudarcélményt követően a vizsgálati személyek a zsidó jelentkezőt alkalmatlannak minősítve leértékelték, a nem zsidót azonban nem. A sikerélményt követően nem volt különbség a zsidó és nem zsidó célszemélyek megítélésében, a vizsgálati személyek egyiket sem becsülték le. Ezek szerint a kudarcélmény arra készítette a vizsgálati személyeket,



hogyan megerősítsék énképüket, ami kívánatosra tett egy olyan lezárást, amelyben az egyén felsőbbrendűnek tarthatta magát valamely más személyhez képest. Mivel zsidó célszemélyek kapcsán a vizsgálati személyeknek könnyen hozzáférhető egy negatív sztereotípiát (jelen esetben a „Jewish American Princess” sztereotípiája\*), azok a személyek, akiket a korábban elszenvedett kudarc hajlamossá tett arra, hogy a célszemély negatív értékelését kívánatosnak tartásuk, gyorsan megragadhatják és befagyaszthatják azt. Az ilyen motiváció hiányában (vagyis a sikert követően) a negatív sztereotípiát megragadásának és befagyasztásának hajlama gyengébb lesz, illetve lényegében megszűnik a célszemély lebecsülésének tendenciája. Azt is érdemes azonban megjegyezni, hogy a kudarcot követően kialakuló önmegerősítési igény önmagában nem elégséges feltétel, szükség van hozzáférhető konstruktumokra is (amelyek például egy nem sztereotipizált célszemély esetében hiányoznak).

Természetesen a kudarcélmény csak egy az önmegerősítésre irányuló motiváció számtalan lehetséges forrása közül. Egy másik ilyen forrás az egyén halandóságának a tudata lehet, amely tudatosság Greenberg, Pyszcynski, Solomon, Rosenblatt, Veeder, Kirkland és munkatársaik (1990) szerint az egyén, mint individuum értékességének megerősítését célzó motivációt válthat ki, és jelentősen megnövelheti az egyén saját életének észlelt értelmességét. Az előbb említett kutatók valóban azt találták, hogy amennyiben – egy kifejezetten erre a célra kifejlesztett kérdőív segítségével – megemelték a halandóság kiugróságát, az fokozta a keresztény vizsgálati személyek azon hajlamát, hogy más keresztényekhez képest a zsidókat negatívabban értékeljék, és ezen keresztül növeljék észlelt önértékelésüket. A lezárás iránti igény szempontjából releváns, a halandóság kiugróságával kapcsolatos kutatások egy terjedelmesebb leírása megtalálható jelen kötet utolsó fejezetében.

Kunda és Sinclair (1999) egy újabb keletű munkája további bizonyítékokkal szolgált arra vonatkozóan, hogy a specifikus lezá-

\* Jewish American Princess = „zsidó amerikai hercegnő”, elkényeztetett, gazdag családból származó zsidó nő. Önző, csak a divatnak élő, a státusszimbólumokra sokat adó, tehetségtelen személy. A „J.A.P.” Az USA-ban kifejezetten lebecsmérlő kifejezésnek számít. (A ford.)



rás iránti igény növelheti ez egyének azon hajlamát, hogy ítéleteiket a széles körben osztott sztereotípiákra alapozzák. Kunda és Sinclair olyan bizonyítékokról számoltak be, amelyek szerint egyetemi hallgatók a nekik rossz osztályzatot adó tanárnőket negatívabban értékelték, mint a hasonló érdemjegyet adó férfi tanárokat, azonban a jó osztályzatot adó tanárok és tanárnők esetében ilyen különbség nem volt kimutatható. Az első esetben feltehetően az motiválta a vizsgálati személyeket, hogy az értékelő lebecsülésével a negatív értékelés (rossz érdemjegy) ellenére is fenn tudják tartani önbecsülésüket. Ehhez a nők esetében könnyen hozzáférhető alapot biztosít negatív sztereotípiájuk, míg a férfiak esetében ugyanez nem áll rendelkezésre.

Egy Kunda és Sinclair (1999) által ismertetett hasonló kutatásban a vizsgálati személyekben egy célszemély lebecsülésére vagy nagyra tartására irányuló motivációt váltottak ki azáltal, hogy a vizsgálati személyeknek azt mondták, hogy az illető negatív, illetve pozitív értékelést adott róluk. A vizsgálati személyeknek egy vezetői képességeiket mérő tesztet kellett kitölteniük. Ezt követően megnézték a teljesítményük videóra rögzített (pozitív vagy negatív) értékelését, amelyet egy olyan gyakornok adott, aki vagy egy nem sztereotipizált csoport tagja volt (egy fehér férfi), vagy egy negatív sztereotípiával jellemezhető csoporté (az egyik vizsgálatban fehér nő, egy másikban pedig afroamerikai férfi). Az eredmények arra utaltak, hogy a vizsgálati személyek leértékelték azokat a nőket, illetve afroamerikai férfiakat (vagyis a negatív sztereotípiával jellemezhető csoportok azon tagjait), akik negatív értékelést adtak róluk, a pozitív értékelést adókat (akiknél a vizsgálati személyeknek nem volt az értékelő lebecsülésére irányuló hajlamuk) viszont nem. A nem sztereotipizált értékelők megítélésében azonban nem mutatkozott különbség aszerint, hogy azok pozitív vagy negatív értékelést adtak.

*Vonásokra való spontán következtetések.* Az az elképzelés, hogy a magas lezárás iránti igényű személyek megragadják és befagyaszttják a korai jelzőingereket egyben azt is jelentheti, hogy az ilyen személyek meglehetősen könnyedén és viszonylag kevés bizonyíték alapján jutnak el a következtetésekig. Az pedig, hogy az állandósági törekvéseik miatt a stabil tudást részesítik előnyben egyben azt is sugallja, hogy következtetéseik általános vagy magasabb szintű kategóriákra vonatkoznak. Moscowitz (1993) spon-

tán vonáskövetkeztetéssel kapcsolatos munkái konzisztensek ezekkel az elképzelésekkel. A vonásokra való spontán következtetés fogalma (amelyet Winter és Uleman vezetett be 1984-ben) arra az esetre vonatkozik, amikor az egyének a viselkedéseket vonásokként kategorizálják (például a „megold egy rejtélyt” viselkedés „okos”-ként történő kategorizálása) anélkül, hogy ez tudatosan szándékukban állna. A vonásokra való spontán következtetéssel foglalkozó kutatásokban (például Moscovitz és Uleman 1987; Uleman, Winborne, Winter és Schechter 1986; Newman és Uleman 1989, 1990) rendszerint a jelzőinger-felidézés eljárását alkalmazzák, amelyben az információkódolási szakaszban levont spontán következtetések azáltal mérhetőek, hogy milyen mértékben segítik elő a kódolt viselkedés pontos felidézését. A vizsgálati személyeknek egy sor viselkedéses állítást kell elolvasniuk azzal az utasítással, hogy memorizálják azokat egy későbbi felidézéses feladathoz. Az állítások mindegyike egy, valamilyen szakmával jellemzett személy olyan viselkedését írja le, amely erősen utal valamilyen vonásra (például „a könyvtáros segített a gyerekeknek átkelni egy forgalmas útkereszteződésen” a kedveségre utal). A következő szakaszban a vonások, amelyekről az előzetes tesztek bebizonyították, hogy nincs szemantikus kapcsolatuk a viselkedéssel, hatékony előhívási jelzőingerként működnek – vagyis a vizsgálati személyek a viselkedésekből spontán módon vonásokra következtettek. Amennyiben a lezárás iránti igény valóban arra készíti az egyént, hogy ott keresse a tudást és értelmet, ahol csak megtalálhatja, akkor a magas lezárás iránti igényű személyek különösen hajlamosak lesznek a spontán következtetések levonására. Az eredmények pontosan ezt igazolták. A lezárás iránti igény mérésére a Szűkséglet Skálát (Neuberg és Newsom 1993) alkalmazva Moscovitz (1993) azt találta, hogy a skálán magas pontszámot elérő személyek (az alacsony pontszámot elérőkhöz képest) az előhívási támponttal támogatva (de nem anélkül) kimagaslóan sok viselkedést tudtak felidézni, ami arra utal, hogy a viselkedésekből spontán módon vonásokra következtettek.

*A hipotézisek mentális hozzáférhetősége.* Az érvelés, miszerint a lezárás iránti igény fokozza az ítéletek uralkodó sztereotípiákra való alapozásának hajlamát, vagy hogy gyakran felnagyítja azt a hajlamot, hogy a cselekvő viselkedését túlzott mértékben annak



attitűdjének vagy beállítódásainak tulajdonítsuk, kritikusan feltételezi hogy az ilyen sztereotípiák vagy diszpozíciós (attitűdinális) hipotézisek könnyen hozzáférhetőek az egyén számára, és hogy az ingerrel való találkozáskor hajlamosak azonnal eszébe is jutni. Két, egymástól függetlenül készült tanulmány, az egyik Ford és Kruglanski (1995), a másik Thompson, Roman, Moscowitz, Chaiken és Bragh (1994) pont ezt a feltételezést ellenőrizte. Mindkét vizsgálat a Higgins, Rholes és Jones (1977) által kialakított előhangolós kísérleti eljárást alkalmazta, amelyben egy Donald nevű személyre vonatkozó kétértelmű bekezdést az előhangolással összhangban értelmeztek. Ha például Donald leírása kétértelmű volt a bátor/vakmerő vonás tekintetében, akkor a *bátor* szó előhangolása egy megelőző (és állítólag nem kapcsolódó) feladatban a megfelelő irányba egyértelművé tenné a leírást, ahogy a *vakmerő* is azzá tenné. Ford és Kruglanski (1995) vizsgálatában a Lezárás Iránti Igény Skálán (Webster és Kruglanski 1994) magas vagy alacsony pontszámot elérő személyek a két előhangolás egyikét kapták egy emlékezeti feladatban; vagy a negatív töltetű *vakmerő* jelzőt, vagy a pozitív töltetű *bátor* jelzőt. Ezt követően egy benyomásalakítási feladatban vettek részt, amelyben, miután elolvastak egy, a bátor/vakmerő megkülönböztetés szempontjából kétértelmű bekezdést a célszemélyről, egyetlen szóval kellett az illetőt jellemezniük. Az egyik kísérletben (1. kísérlet) a lezárás iránti igényt a kognitív leterheltséggel manipulálták, a vizsgálati személyeknek egy nyolc számjegyű számot kellett ismételtetniük a célszemélyre vonatkozó információ feldolgozása alatt. A második kísérletben (2. kísérlet) a lezárás iránti igényt a megfelelő skálával (Webster és Kruglanski 1994) mérték. Az eredmények mindkét kísérlet esetében arra utaltak, hogy a magas lezárás iránti igénnyel rendelkező személyek (szemben az alacsony lezárás iránti igényűekkel) hajlottak arra, hogy a vakmerő előhangolású feltételben inkább vakmerőségre, a bátor előhangolásúban pedig bátorságra utaló szavakkal jellemezzék a célszemélyt. Továbbá, amikor az első kísérletben a lezárás iránti igényt számonkérhetőségi instrukcióval csökkentették, a két előhangolás (vagyis a bátor és a vakmerő előhangoló inger) közötti különbség eltűnt. Így tehát a megragadás és befagyasztás elképzelésével összhangban, a magas lezárás iránti igényű személyeknél az előhangolás erősebb hatása volt kimutatható mint az



alacsony lezárás iránti igényűeknél. Hasonló eredményekről számoltak be Thompson és munkatársai (1994). Első kísérletükben a pontossági instrukciót kapott vizsgálati személyek kevésbé hajlottak arra, hogy Donald jellemzését asszimilálják az előhangolással, mint azok, akik nem kaptak pontossági instrukciót. Továbbá a Struktúra Iránti Személyes Szükséglet Skálán (Neuberg és Newsom 1993) elért pontszám pozitívan korrelált az asszimilációs tendenciával. Második kísérletükben Thompson és munkatársai (1994) kimutatták, hogy a pontossági instrukció nyomán bekövetkező csökkenése az asszimilációs tendenciának jelentősen gyengült a kognitív leterheltség bevezetésével (vagyis egy olyan helyzeti manipulációval, amely növeli az egyén lezárás iránti igényét).

*Újdonsági hatások.* Ha a konstruktumok hozzáférhetősége az, ami az információknak az ítéletekre gyakorolt hatásában valójában számít, akkor azt az elképzelést, hogy a lezárás iránti igény minden esetben elsőbbségi hatáshoz vezet a benyomásalakítás során, felül kell vizsgálni. Valóban, jobban meggondolva úgy tűnik, hogy a megfelelő feltételek esetén a lezárás iránti igény újdonsági hatáshoz is vezethet. A moderátorváltozó ebben az esetben az információfeldolgozás célkitűzésének az időzítése lehet. Pontosabban, jelentősége lesz annak, hogy a benyomásalakítás célja az információnak való kitettség előtt megfogalmazódott vagy csak utána. Amikor egy benyomás kialakításának a célja már eleve létezett, akkor a célszemélyről alkotott ítélet on-line vagy egyenkénti módon születhet, vagyis úgy, ahogy a személyre releváns információk érkeznek. Ilyen körülmények között a magas lezárás iránti igény valóban elősegítheti az elsőbbségi hatást úgy, hogy az első ingereket megragadja és azonnal befagyaszttja amint azok hozzáférhetőek. Amikor azonban a benyomásalakítási cél csak az információnak való kitettség után alakul ki, az ítéleteket hozhatja az emlékezet alapján, az ítélet szempontjából fontosnak gondolt korábban befogadott elképzelésekre alapozva. Ebben az esetben a legutoljára kapott információk a leghozzáférhetőbbek (vö. Higgins 1996). Egy közelmúltbeli kísérletben Richter és Kruglanski (1998) igazolták, hogy valóban ez a helyzet.

A vizsgálati személyek úgy tudták, hogy egy nyelvi képességeiket vizsgáló tanulmányban vesznek részt. Konkrétan az volt a feladatuk, hogy értékeljenek leíró mondatokat azok nyelvtani struk-

túrája és koherenciája alapján. Minden mondat egy Phil nevű állaspályázóról szólt. Az egyik feltételben az első tíz mondat olyan információkat tartalmazott, amelyek pozitív fényben tüntették fel Philt, míg a második 10 mondat negatív fényben tüntette őt fel. A másik feltételben a negatív mondatok voltak elől, és azokat követték a pozitív mondatok. Mivel a vizsgálat célja az volt, hogy a résztvevőkben megértési cél alakuljon ki, ne pedig benyomásalakítási, a Philre vonatkozó információ különálló mondatok sorozataként került bemutatásra, amelyeket a vizsgálati személyeknek azok nyelvtani struktúrája és koherenciája mentén kellett értékelniük. Csak miután a résztvevők mind a húsz mondatot értékelték azok nyelvtani jellemzői alapján, akkor kapták meg azt a kérdőívet, amely (többek között) a Philről alkotott benyomásukat is kérdezte.

A lezárás iránti igényt időnyomással növelték és a pontosságra vonatkozó instrukcióval csökkentették. Az eredmények megerősítették az elemzést. Az elvárásokkal összhangban azokban a helyzetekben, ahol a benyomásalakítási cél az ingerinformációnak való kitettséget követően került bevezetésre, a résztvevők ítéleteiket inkább emlékezetükre hagyatkozva semmint on-line módon alkották meg, mivel szignifikáns korreláció mutatkozott a felidézés pozitivitása és a benyomás pozitivitása között. Továbbá a nagy időnyomás alatt teljesítő személyek sokkal erőteljesebb újdonsági hatást mutattak, mint az időnyomás alatt nem állók. Végül pedig, ez a különbség eltűnt, amikor a lezárás iránti igényt feltehetően csökkentő pontossági motivációt vezettek be.

## Összefoglalás

Bármennyire egyszerűnek is tűnik, az az elképzelés, hogy a társas ítéletek alá vannak rendelve a megnövekedett (nemspecifikus) lezárás iránti igény alatt előálló megragadási és befagyasztási tendenciáknak, az intraperszonális elemzés szintjén számos központi szociálpszichológiai jelenséget össze tud fogni és egységessé tud rendezni, tükrözve, hogy miként gondolkodik, érez vagy cselekszik az egyén másokat figyelembe véve. Ezek a tendenciák befolyásolják mind az ítéletalkotáshoz vezető információfeldolgozás kiterjedtségét, és az egyes információknak azok mentális hoz-

záférhetősége alapján hozzárendelt súlyokat. A feldolgozás csökkentett terjedelme a magas lezárás iránti igény alatt csökkenti a generált hipotézisek számát mielőtt egyet érvényesnek kiválasztana, és felerősíti az egyén magabiztosságát annak érvényességében. Az egyes információs tételeknek a hozzáférhetőségük függvényében adott megnövelt súlya mind elsőbbségi, mind újdonsági hatáshoz vezethet a benyomásalakításban, a sztereotipizálásban és diszkriminációban, az előhangolási hatáshoz való asszimilációban és a megfeleltetési torzításnak a személyészlelésben. A kutatási eredmények azt mutatják, hogy mindezek a látszólag össze nem illő jelenségek osztoznak egy mély közösségben. A tudás különböző tartalmaira vonatkoznak, amelyeket ugyanazok az episztemikus folyamatok irányítanak, amelyben a (specifikus és nem-specifikus) lezárás iránti igény döntő fontosságú szerepet játszik.



## A lezárás iránti igény személyközi folyamányai

Az 5. fejezet azzal foglalkozott, hogy a lezárás iránti igény közvetlen hatásai miként befolyásolják az egyénnek a saját információs környezetére adott pszichológiai reakcióit. A lezárás iránti motívációk működésének azonban vannak olyan közvetettebb, az egyénen túlmutató hatásai is, amelyek a személyközi viszonyok alakulásában nyilvánulnak meg; mégpedig leginkább azért, mert társas interakcióinkat jellemző módon folyamatos kognitív tevékenység kíséri. Mások cselekedeteit jelentések és szándékok mentén értelmezzük; azok következményeit egyes helyzeti vagy személyes diszpozícióknak tulajdonítjuk (Nisbett és Ross 1980); próbáljuk nézőpontjukat megérteni, kimondatlanul hagyott gondolataikat és valódi szándékaikat kikövetkeztetni. Azt, ahogyan másokkal szemben viselkedünk, cselekedeteikre reagálunk, vagy ahogy adott társas helyzetben érzünk, mind-mind ezen megfontolások nyomán alkotott ítéleteink vezérlik. Összefoglalva, a társas interakciók résztvevőire vonatkozó információk feldolgozása, valamint a mások érzéseivel, gondolkodásával, tetteivel kapcsolatos közvetlen ítéletalkotás a társas kapcsolatok elválaszthatatlan részét képezik. Éppen ezért a nemspecifikus lezárás iránti igény által előidézett megragadásra és befagyasztásra való hajlam nem csupán a megismerő elméjében zajló intraperszonális jelenségekben nyilvánulhat meg, hanem éppen úgy befolyással lehet az elemzés személyközi szintjének jelentős társas hatásaira. A következő oldalakon három olyan interakcióval kapcsolatos jelenséget tárgyalunk, amelyekben a megragadási és befagyasztási tendenciák nagy jelentőségre tehetnek szert: (1) nézőpontátvétel és empátia, (2) személyközi kommunikációban az üzenet „testre szabása”, vagyis a beszélő mikor és milyen mértékben alakítja át

üzenetének tartalmát és esetleg kommunikációs stílusát a befogadó egyén vagy csoport függvényében, és (3) személyközi tárgyalási és alkufolyamatok.

## Nézőpontátvétel és empátia

Davis (1983) szerint az empátia hétköznapi felfogása valójában két, egymástól fogalmilag jól megkülönböztethető jelenséget takar. A nézőpontátvétel az empátiához tartozó azon képességünket jelöli, hogy egy másik személy helyzetéből lássunk dolgokat. Az empátia ettől elkülöníthető másik aspektusa pedig arra vonatkozik, hogy milyen mértékben vagyunk képesek együttérzést, szimpátiát vagy törődést kifejezni mások irányában – ez utóbbit empatikus törődésnek nevezzük (Davis 1983). Az empátia ezen két aspektusa kölcsönös összefüggésben áll egymással. A nézőpont átvétele minden bizonnyal hatással van az empatikus törődésre, elvégre könnyebben érezhetünk együtt másokkal, ha megértjük és átlátjuk nehéz helyzetüket.

Mások nézőpontjának átvétele nem mindig könnyű. Gyakran jelentős kognitív erőfeszítést igényel, mivel az első dolog, ami általában eszünkbe jut, saját értelmezésünk az adott helyzetről vagy saját nézőpontunk. Egy New Yorkban élő ember például nehezen érti meg a városba látogatók erős érzelmi reakcióit (a bámulatot, a félelmet vagy éppen a csodálatot), amelyet az éjjel-nappal nyüzsgő város vált ki belőlük.

Egy gyakorlott síelő, aki energikusan és izgatottan készül a sípályára, nehezen képes átvenni a fáradtságtól elgyötört kezdő szempontját, mikor ez utóbbi személy semmi másra nem vágyik, csak hogy kényelmes kunyhójában leülhessen a kandalló mellé. Mások nézőpontjának átvételéhez szükséges lehet korrekciók, kisebb kiigazítások elvégzése, valamint azt is gondosan mérlegelnünk kell, hogy pontosan miben is különbözünk mi magunk a másik személytől. Mindez jelentős mennyiségű kognitív erőfeszítést igényel, különösen ha több lényeges dimenzió mentén is különbözik tőlünk az a személy, akinek a nézőpontját át akarjuk venni.

Ez az a pont, ahol a megismerési motivációk szerepe relevánssá válik a nézőpont átvételének jelensége szempontjából. Amennyi-

ben a nemspecifikus lezárás iránti igény következtében az egyén kevésbé lesz hajlamos mentális erőfeszítéseket tenni az információk feldolgozására, valamint inkább hajlani fog első gondolatainak megragadására és befagyasztására, akkor mindezek jelentősen csökkenteni fogják a nézőpont átvételét és az empatikus törődést egy olyan személlyel való találkozáskor, akinek az észlelőtől eltérő nézőpontja van.

Webster, Nelson, Klein és Irvin (2003) két tanulmányban is megvizsgálták ezeket az elképzeléseket. Eljárásaik során a lezárás iránti igényt a mentális fáradtság mértékével operacionalizálták. A nagy fáradtság feltételében a vizsgálati személyek bonyolult korrektúrázási és szövegértési feladatot kaptak, míg az alacsony fáradtság feltételében szereplőknek egy egyszerű olvasási feladatot kellett végrehajtaniuk. Az ellenőrzés során az utóbbi csoport tagjai valóban kisebb mértékű fáradtságról számoltak be, mint a nagy fáradtsági feltételben szereplők. A megfelelő ellenőrző vizsgálatok szintén azt igazolták, hogy a mentálisan fáradtabb személyek a kevésbé fáradtakhoz képest nagyobb lezárás iránti igénnyel rendelkeztek. A mentális fáradtságot előidézni hivatott feladatok befejezése után a vizsgálati személyeknek egy társas észlelési feladatban kellett részt venniük, amelyben olyan információkat kaptak, amelyek állítólag egy korábbi vizsgálatban részt vevő személytől származtak. A vizsgálati személyeknek a célszemélyekről kellett benyomást kialakítaniuk.

A célszemélyre vonatkozó információ egy kellemetlen társas tapasztalatot írt le. A résztvevők fele olyan leírást olvasott, amelyben a célszemély saját krónikus szégyenlősségéről számolt be, valamint arról, hogy milyen csalódott és levert volt azután, hogy egy társasági eseményen megpróbált kapcsolatot teremteni másokkal, de kudarcot vallott. Más vizsgálati személyek ugyanezt a leírást olvasták azzal a különbséggel, hogy itt a célszemély büntudatot és izgatottságot érzett a kudarcot követően. Az első változatban leírt érzés azon személyekre jellemző, akiknek az ideális és az aktuális énje között krónikus össze nem illés áll fenn (Higgins 1987), vagyis akiknél diszkrepancia van a jelen valósága és a törekvéseik között. Korábbi kutatások szerint az ilyen össze nem illés levertséghez hasonló érzelmeket eredményez. A második változatban leírtak pedig azokra a személyekre jellemzőek, akiknek az aktuális énképe és az illető által észlelt kötelezettsé-



gek és elvárások között, vagyis az elvárt selfje között jelentős eltérés van (uo.). A korábbi kutatások szerint a diszkrepancia ezen típusa szorongásos jellegű érzéseket vált ki (összefoglalása Higgins 1987).

Mivel a vizsgálati személyek előválogatása az alapján történt, hogy a fenti kettő közül melyik diszkrepancia jellemzi őket inkább, a két változat alkalmas volt a vizsgálati személyek és a célszemély közötti hasonlóság manipulálására. Ily módon a vizsgálati személyek vagy olyan információkkal találkoztak, amely egy adott helyzetben magukhoz hasonló, vagy éppen attól eltérő gondolatokkal és érzelmekkel reagáló célszemélyre vonatkoztak.

A leírás elolvasása után a vizsgálati személyeknek egy sor kérdésre kellett válaszolniuk. Elsőként azt kellett értékelniük, hogy a célszemély adott helyzetre adott reakciója mennyire volt helyénvaló – ezzel a nézőpontátvétel mértékét kívánták mérni. Emellett azt is meg kellett mondaniuk, hogy mennyire voltak együttérzők, milyen mértékben éreztek szimpátiát, sajnálatot, melegséget és elfogódottságot a célszemély iránt. Ezek a kérdések az empatikus törődés mérésére Batson és társai (1983) által kialakított kérdőívből lettek átvéve. Mindemellett olyan kérdésekre is válaszolniuk kellett, amelyek – függetlenül a vizsgálati személyek által átélt diszkrepancia jellegétől – a hasonlóság manipulációjának sikerességét voltak hivatottak mérni.

Az adatok elsődleges elemzése arra utalt, hogy amikor a célszemély különbözött az ítéltől, akkor a mentális fáradtság hatására csökkent a válasz észlelt helyénvalósága (amely a nézőpont átvételét tükrözi). Ez a feltétel azt a helyzetet jelenítette meg, amikor a nézőpont átvétele kognitív erőfeszítést igényel, és erre a mentálisan kifárasztott résztvevők (akik feltételezhetően lezárás iránti szükségletet éltek át) nem voltak hajlandóak. Amikor azonban a célszemély és az ítélt hasonló volt, akkor a mentális fáradtság nem volt szignifikáns hatással a nézőpont átvételére. Az empatikus törődés mérésekor az eredmények hasonló mintázat szerint rendeződtek. Pontosabban, a mentálisan fáradt vizsgálati személyek mérsékeltebb empatikus törődést tanúsítottak a tőlük különböző célszemélyek iránt, a hozzájuk hasonló célszemélyek esetében viszont a fáradtság függvényében nem volt kimutatható különbség.

Tekintve, hogy a lezárás iránti igény csökkenti a vizsgálati sze-

mélyhez nem hasonlító személyek nézőpontjának átvételét, illetve a velük szemben tanúsított empatisz törődést, az igény csökkentésének értelemszerűen meg kell fordítania ezt a hatást. Egy második vizsgálat éppen ezt a feltételezést ellenőrizte. Ebben a vizsgálatban az előzetes elvárások szerint mérsékelni fogja a lezárás iránti igényt az, ha a vizsgálati személyek úgy tudják, hogy a célszemélytől valamilyen módon függeni fognak, az illető hatással lehet az ő kimeneteikre, mivel korábbi vizsgálatok már igazolták, hogy a függőségi viszony pontosabb ítéletek meghozatalára készíti az egyént (például Erber és Fiske 1984), valamint hogy a pontosságra való törekvés csökkenti a lezárás iránti igényt (Mayseless és Kruglanski 1987).

A második vizsgálat menete gyakorlatilag megegyezett az első vizsgálattal, azzal a különbséggel, hogy a másodikban az észlelt függőséget is manipulálták. A vizsgálati személyek fele úgy tudta, hogy a későbbiekben egy kortárástámogató program keretében együtt fognak működni a célszeméllyel; míg másik felének nem voltak ilyen elvárásai. A kísérleti manipuláció ellenőrzése igazolta, hogy a mentálisan fáradt vizsgálati személyek lényegesen nagyobb fokú lezárás iránti igényről számoltak be, mint a nem fáradt személyek. Az előzetes elvárásoknak megfelelően szignifikánsan alacsonyabb lezárás iránti igényről számoltak be a függőségi feltételben részt vevő vizsgálati személyek. Mindezek az eredmények összhangban vannak azzal az elképzeléssel, amely szerint az észlelt függőségi viszony csökkenti a lezárás iránti igényt.

Ennél is érdekesebb, hogy a célszeméllyel észlelt függőségi viszonyban nem álló vizsgálati személyek (vagyis azok, akik nem kaptak olyan információt, hogy a közeljövőben a célszeméllyel együtt kell majd működniük) nagyjából ugyanúgy viselkedtek, mint az első vizsgálat résztvevői. Amikor a célszemély és az ítéelő által átélt diszkrepancia különböző típusú volt, a mentálisan fáradt vizsgálati személyek szignifikánsan kevésbé helyénvalónak minősítették a célszemély érzelmi válaszait, míg a mentálisan nem fáradt személyeknél ugyanez nem volt kimutatható. Amikor azonban a két személy diszkrepanciája azonos volt, a helyénvalóság megítélésében nem volt kimutatható különbség. Az empatisz törődésre vonatkozó adatok hasonló mintázatot mutattak. A mentálisan fáradt vizsgálati személyek a nem fáradtakhoz képest lényegesen alacsonyabb mértékű törődést és együttérzést



mutattak a célszemély érzelmi reakcióival szemben, de csak akkor, ha a két személy nézőpontja különböző volt. Egyező nézőpontok esetén a mentális fáradtság nem okozott semmilyen különbséget a célszemély megítélésében.

A függőségi helyzetben lévő vizsgálati személyek esetében az eredmények teljes más mintázatot mutattak; a mentális fáradtság sem a nézőpont átvételére, sem az empatikus toleranciára nem volt hatással. Úgy tűnik, az észlelt függőség esetén a vizsgálati személyek mentális fáradtság esetén is képesek voltak a célszemély nézőpontjának átvételére, és így még akkor képesek voltak empatikus törődést mutatni, amikor a célszemély nézőpontja jelentősen eltért a sajátjuktól. Ezek az eredmények megfelelnek azoknak az előzetes elvárásoknak, amelyek szerint a mentális fáradtságnak tulajdonítható empátiahiány legalábbis részben motivációs természetű (egészen pontosan a fáradtság által kiváltott lezárás iránti igénnyel hozható összefüggésbe). Az adatok további elemzése azt mutatta, hogy a lezárás iránti igény empatikus törődésre gyakorolt hatását a nézőpont átvétele mediálja (Baron és Kenny 1986). Mindezek az eredmények alátámasztják azt az elképzelést, amely szerint egy egyén saját nézőpontjának „megragadása” illetve „befagyasztása” még olyan kifejezetten személyközi jelenségekben is fontos szerepet játszhat, mint az empátia.

*A specifikus lezárás hatásai.* Felmerül a kérdés, hogy a specifikus lezárás iránti igény hatással volna az empátiára. Az elmélet alapján feltételezhető, hogy igen. Mindez attól függ, hogy saját nézőpontunk mennyire kellemes és kíváncsú a másik egyén nézőpontjához képest. Amennyiben kellemes és kíváncsú, mint például amikor rózsaszínben látjuk az életet és a világot, kevésbé leszünk hajlamosak nézőpontot váltani, és empatikusan viszonyulni olyan személyekhez, akik pesszimistán vélekednek ugyanezekről a dolgokról. A hangulatszabályozási folyamatokkal foglalkozó szakirodalom (áttekintése Bless, Clore és Schwarz 1986) közvetett módon alátámasztja ezt az elgondolást; konkrétan azt állítja, hogy amikor egy személy jó hangulatban van, de rossz hírekre számít, hajlamos lesz saját gondolatainak befagyasztására és tartózkodni fog az információk további feldolgozásától. Ezzel szemben ha az egyén saját nézőpontja meglehetősen negatív és komor, hajlamosabb lesz felolvasztani és elhagyni azt. Továbbá ha az egyén már eleve negatív hangulatban van, nem fog különö-



sebben aggódni amiatt, hogy a várható hír kedvező vagy kedvezőtlen, mivel aktuális állapotánál szinte minden információ pozitívabb.

Wegener, Petty és Smith (1994) olyan eredményeket találtak, amelyek alátámasztják ezeket az elképzeléseket. Vizsgálatukban boldog és szomorú hangulatban lévő vizsgálati személyeknek hasonló üzeneteket mutattak, amelyeket vagy az attitűdjeikkel összhangban lévőknek vagy pedig azokkal ellentétesnek állítottak be.

A Wegener és munkatársai által felállított előzetes hipotézisnek megfelelően a kellemes hangulatban lévő vizsgálati személyek alaposabban feldolgozták a pozitívként bemutatott (tehát attitűdjeikkel megegyező) üzeneteket, mint amikor az üzenet attitűdjeikkel ellentétes, azaz valószínűsíthető módon negatív volt. Ezzel szemben a negatív hangulatban lévő vizsgálati személyek, akiknek már nem volt veszténivalójuk, mind az attitűdjeikkel megegyező, mind az azokkal ellentétes információt alaposan feldolgozták. Az eszképzismusként emlegetett népszerű elképzelés (például amikor az egyén saját sivár világából való menekülésként könyvek vagy filmek főhősei által átélt kalandok élményeit éli át, dolgozza fel vagy azonosul velük) egybecseng azzal a jelenséggel, hogy amennyiben egy adott személy saját nézőpontja valamely másik személyéhez képest kifejezetten nemkívánatos volt, és így módon inkongruens saját specifikus lezárás iránti igényével, akkor az illető empátiája nagyobb mértékű lesz.

## Személyközi kommunikáció

A kommunikációs elmélet egyik alapvető előfeltevése, hogy az üzenetek továbbítása során a beszélő számításba veszi a hallgató nézőpontját és megnyilvánulásaiban a mindkettőjük által osztott társas valóságra utal. Másként kifejezve, a beszélő üzeneteit a saját maga és hallgatója által osztott hiedelmekhez és előfeltevésekhez igazítja annak érdekében, hogy az üzenete eljusson a hallgatósághoz és ott megértésre és megfelelő értelmezésre találjon.

Ebben a kontextusban különösen fontossá válik, hogy a különböző hallgatóságok vagy befogadók más-más ismereteken osztozhatnak a kommunikátorral, és így elkerülhetetlen, hogy a kommunikációt is ezen különbségek figyelembevételével kelljen

kialakítani. Amint azt Clark és Murphy megjegyezte, „a hétköznapi beszélgetésekben ahhoz a konkrét személyhez igazítjuk mondanivalónkat, akihez épp beszélünk” (Clark és Murphy 1982, 287). Ezt a jelenséget ők hallgatósághoz igazított szerkesztésnek nevezték el, hozzátéve, hogy „(az ilyen) szerkesztési folyamat alapvető részét képezi ... a beszélő és hallgató kölcsönös tudásának, hiedelmeinek, feltételezéseinek vagy előfeltevéseinek számbavétele és alkalmazása.” (i. m. 288). A közös alap fogalma valóban az egyik alapgondolata a kommunikáció szakirodalmának, és annak ellenére megkérdőjelezhetetlennek fogadják el mindent átható jelenlétét a kommunikációban, hogy magát a fogalom eredetét, fejlődését és tulajdonságait számos különböző módon közelítették már meg (például Danks 1970; Fussell és Krauss 1991; Horton és Keysar 1996).

A hallgatósághoz igazított szerkesztés jelenségének gyakran funkcionális jellege van a kommunikációs szakirodalomban; vagyis a jelenség létezését a kommunikációs folyamat hatékonyabbá tételében betöltött szerepéből vezetik le. Valójában azonban a kommunikáció nem mindig hatékony, és ennek megfelelően létezhetnek eltérések abban is, hogy az egyének milyen sikeresen igazítják mondanivalójukat a hallgatósághoz. Végül is viszonylag fejlett érvelési képesség szükséges ahhoz, hogy valaki át tudja venni egy másik személy nézőpontját, illetve hogy el tudja dönteni, hogy mi tartozik és mi nem tartozik a felek közösen osztott nézetei körébe. Ez a képesség egyben fontos szerepet játszik abban is, hogy a kommunikátor fel tudja mérni, hogy a kommunikáció adott körülményei között milyen különbségek adódnak a beszélő és partnere nézőpontja között.

Mindezek fényében a kommunikációs elmélet fontos feladata azoknak a feltételeknek a meghatározása, amelyek között az egyének fokozottabb erőfeszítéseket tesznek a hallgatóságra szabott szerkesztés megvalósítása érdekében, továbbá hogy megismerje az ezzel együtt járó kognitív tevékenységek jellemzőit. Ennek kapcsán Krauss és Fussell úgy érvelt, hogy az egyéneknek a mások fejében lévő tudásra vonatkozó feltételezéseit tekinthetők egyfajta kiinduló „hipotéziseknek, amelyeket a résztvevők folyamatosan módosítanak és újrafogalmaznak az újabb és újabb bizonyítékok alapján” (Krauss és Fussell 1991, 4), így például a verbális és nemverbális visszacsatolások alapján (lásd még Powell



és O'Neal 1976). Az a felismerés, miszerint bizonyos hipotézis-ellenőrzési folyamatok a kommunikáció fontos részét alkotják, arra utal, hogy nem magától értetődő, hogy a feleknek sikerül a kommunikáció során a közös alapot felismerniük. Akárcsak más hipotézis-ellenőrzési törekvések, így változó lehet az is, hogy mennyire széles körben vagy milyen irányokban keresi az egyén a közösen osztott tudást, illetve hogy az végső soron mennyire vezet pontos percepcióhoz.

A hallgatósághoz igazított szerkesztés során felmerülő hipotézis-ellenőrzési folyamatokkal kapcsolatban több érdekes kérdés is felmerülhet: (1) mi a kiindulási pont, vagyis mi az az első gondolat, ami a másik fél nézőpontjával kapcsolatban az egyénnek eszébe jut, illetve (2) mennyire mély és kiterjedt ez az ellenőrzés, azaz mennyire tér el a kezdeti hipotézistől és milyen mértékben igazítja azt ki az információfeldolgozás során felmerülő újabb információk fényében. Ami az első kérdést illeti, vannak arra utaló bizonyítékok, hogy a kiindulópont gyakran a kommunikátor saját tudása, amelyet az illető kivetít a hallgatóra (Fussell és Krauss 1991; Horton és Keysar 1996; Nickerson, Baddeley és Freeman 1987; Ross, Greene és House 1997). Horton és Keysar (1996) például azt találták, hogy míg időnyomás hiányában a beszélők valóban építettek a hallgatóval osztott közös ismeretekre a kommunikáció során, addig időnyomás mellett ugyanezt már nem tették meg. A kutatók szerint ezek az eredmények alátámasztják saját monitorozási és kiigazítási modelljüket, amely szerint az emberek azon kezdeti hipotézise, amely alapján kialakítják közlendőjüket, az illető saját tudására és az éppen hozzáférhető kiugró információkra épül. Ugyanakkor ha kellő mennyiségű idő áll rendelkezésre, a kommunikátor a partnerével osztott közös ismereteket is figyelembe véve fogja módosítani vagy kiigazítani a hipotézisét. Természetesen a szubjektíven elegendőnek érzett idő rendelkezésre állása vagy éppen hiánya (vagyis az időnyomás) a (nemspecifikus) lezárás iránti igény operacionalizálásának az egyik leggyakrabban alkalmazott megoldása volt a kutatásokban (Kruglanski és Freund 1983; Shah, Kruglanski és Thompson 1998). Így tehát elképzelhető, hogy a (nemspecifikus) lezárás iránti igény magas szintje hatására a kommunikációs partnerek kevesebb erőfeszítést fognak tenni a közös értelmezési alap megtalálására. Ennek következtében a magas lezárás iránti igény-



nyel jellemezhető személyek kommunikációs aktusaikban jelentősen elfogultak lesznek saját nézőpontjuk irányában, és a hallgatóságuk is nehezebben fogja megérteni őket. Richter és Kruglanski (1997) nemrégiben ezt a hipotézist tesztelte Fussell és Krauss (1989) kétfázisú hivatkozási feladat paradigmáját felhasználva.

Ebben a paradigmában a vizsgálati személyeknek a számukra bemutatott absztrakt alakzatokról kell leírást készíteniük, mégpedig úgy, hogy ezen leírások alapján egy későbbi időpontban vagy ők maguk (nem társas feltétel), vagy egy másik személy (társas feltétel) össze tudja párosítani a leírásokat az alakzatokkal. Richter és Kruglanski (1997) kísérletében a vizsgálati személyek magas vagy alacsony vonásszintű nonspecifikus lezárás iránti igénytel rendelkeztek (Webster és Kruglanski 1994). A Fussell és Krauss (1989) által végzett vizsgálatban a társas feltételben szereplő vizsgálati személyek erőfeszítéseket tettek annak érdekében, hogy hallgatóságukkal közös nevezőre jussanak. Hosszabb és kifejezőbb leírásokat adtak az alakzatokról, leírásaik inkább szó szerinti, semmint képletes értelműek voltak – vagyis olyan nyelvezetet használtak, amely mások számára könnyebben értelmezhető, mint saját maguk számára. Az előzetes elvárások alapján Kruglanskiék hasonló eredményekre számítottak, azzal a kiegészítéssel, hogy a magas lezárás iránti igénytel rendelkező személyek az alacsony lezárás iránti igényűekhez képest rövidebb és átvittebb értelmű leírásokat fognak produkálni. Emellett azt is feltételezték, hogy ez a különbség a társas feltétel mellett fokozottabban fog megjelenni.

A Marylandi Egyetem elsőéves pszichológiai szakos hallgatói közül kikerült vizsgálati személyek két laboratóriumi ülésre lettek behíva a vizsgálat két külön szakaszának megfelelően. Az első, leírási szakaszban a társas vagy nem társas feltételre vonatkozó instrukció megkapását követően a vizsgálati személyek a harminc alakzat mindegyikéről jellemzést készítettek. Az első szakasz után 3-5 héttel került sor a második, az azonosítási szakaszra, amely során a vizsgálati személyeknek kilencven, saját maguk és mások által készített leírást kellett párosítaniuk a harminc alakzattal.

Az eredmények visszaigazolták az előzetes elvárásokat. Először is sikerült Fussell és Krauss (1989) eredményeit reprodukálni,

amennyiben a társas kísérleti feltétel mellett készült jellemzések a nem társas feltételben készültekhez képest szignifikánsan hosszabbak voltak, valamint inkább szó szerinti, semmint képletes leírások voltak. Jelen kötet szempontjából azonban még fontosabb, hogy a lezárás iránti igénynek tulajdonítható hatás is az előzetes elvárásoknak megfelelően alakult; a magas lezárás iránti igénnyel rendelkező személyek szignifikánsan kevesebb szót használtak a jellemzéseikben, valamint a leírásaik inkább képletek és kevésbé szó szerintiek voltak. Továbbá a (társas vagy nem társas) kódolási feltétel és a lezárás iránti igény mértéke között megijósolt interakció szignifikánsnak bizonyult a leírások terjedelmét – bár nem azok képletességét vagy szószerintiségét – illetően. Az alacsony lezárás iránti igénnyel jellemezhető vizsgálati személyek által a leírásokban használt szavak száma a társas kísérleti feltételben több mint kétszerese volt a nem társas feltételben használt szavak számának. A magas lezárás iránti igénnyel rendelkező személyek esetében ez a különbség jóval kevésbé volt hangsúlyos és nem is volt szignifikáns.

Felmerül a kérdés, hogy vajon a lezárás iránti igény által meghatározott különbségek befolyásolják-e a kommunikáció hatékonyságát. A válasz nyilvánvalóan igen. Először is, megismételve Fussel és Krauss (1989) vizsgálatát az eredmények ismét azt mutatták, hogy a sikeres párosítások aránya szignifikánsan magasabb volt azokban az esetekben, amikor a vizsgálati személyek olyan másik személyek leírásait párosították, akik azokat a társas kísérleti feltételben készítették. Jelen kötet szempontjából azonban még fontosabb, hogy az alacsony lezárás iránti igénnyel rendelkező személyek által készített leírások közül szignifikánsan többet párosítottak sikeresen a hozzájuk tartozó alakzatokkal, mint a magas lezárás iránti igénnyel jellemezhető személyek által készített leírások közül.

*A specifikus lezárás hatásai.* Amennyiben a fenti elemzés helytálló, a specifikus lezárás iránti igénynek arra is jelentős hatással kell lennie, hogy a kommunikáló egyének milyen mértéken képesek üzeneteiket a hallgatósággal közös alaphoz, vagyis az osztott előfeltevésekhez és hiedelmekhez igazítani. Pontosabban, a hallgatósághoz igazított szerkesztés megvalósításának képessége attól függhet, hogy a kommunikátor saját nézőpontja szubjektíven mennyire kellemes a másik fél nézőpontjához képest. Ameny-



nyiben a kommunikátor nézőpontja szubjektíven kellemes, míg a partnere álláspontja meglehetősen kellemetlen vagy nemkívánatos (legalábbis a kommunikátor szempontjából), úgy a hallgatóság szerinti tervezés meglehetősen csekély mértékű lesz.

A kommunikáció megghiúsulhat amiatt, hogy a kommunikátor befagyasztja saját kellemes nézőpontját, amely szerint a világon minden rendben van, és így csak erősen vonakodva fog a közönség azon elkeseredett nézőpontjával azonosulni, miszerint a dolgok nem mennek éppen kiválóan. Marie Antoinette állítólagos híres-hírhedt kijelentése az éhező párizsiakról, miszerint, ha nincsen kenyérük, egyenek kalácsot, tipikus példája az ilyen sikertelen kommunikációnak. Valóban, a súlyos konfliktusok változatos típusaira (legyen akár személyközi, csoportközi vagy nemzetközi) jellemző, hogy az egyik fél (a kommunikátor) nézőpontja sokkal kellemesebb, mint a másik félé, és ez gyakran súlyos kommunikációs félreértésekre vagy félreértelmezésekre vezet (Jervis 1976; Vertzberger 1990), ami viszont már jelentős mértékben veszélyezteti a felek esélyeit arra, hogy a konfliktust mindkét fél számára kielégítő módon fel tudják oldani. Egy harmadik fél, vagyis egy mediátor bevonása a folyamatba (mint például a házassági tanácsadó) éppen arra irányul, hogy fokozza mindkét fél képességét a másik oldal nézőpontjának méltánylására, és ezen keresztül remélhetőleg növelje annak a valószínűségét, hogy a kommunikáció megtervezése során a partnerek figyelembe is veszik a másik fél álláspontját.

A fentiekkel éppen ellenkező helyzet alakul ki akkor, amikor a kommunikátor saját nézőpontja sokkal kellemetlenebb számára, mint a partneréé. Ilyenkor a kommunikációt folytató fél készséggel fogja saját nézőpontját a másik fél nézőpontjára felváltani és üzenetét ennek megfelelően alakítani. A kognitív hangolással (Zajonc 1982) és a „kommunikációs játsszakkal” (Higgins, McCann és Fondacaro 1982) foglalkozó kutatások alátámasztják, hogy a beszélő fél hajlamos üzenetét úgy módosítani, hogy illeszkedjen a partnere vélelmezett preferenciáihoz. Ebben a konkrét esetben a kommunikátor eredeti nézőpontja saját maga számára kevésbé kellemes vagy kívánatos a hallgatóság nézőpontjánál, mivel az előbbihez való merev ragaszkodás a közönség hűvös reakcióját válthatná ki. Ugyanakkor a hallgatóság álláspontjának átvétele kívánatos és kellemes éppen azért, mert az átvétel



magában hordozza a kedvezőbb fogadtatás ígérletét – és a kommunikátorok rendszerint éppen erre vágnak.

Úgy tűnik tehát, hogy a lezárás iránti igény által kiváltott megragadási és befagyasztási tendenciák hatásai nem korlátozódnak a szociális észlelés és megismerés személyen belüli folyamataira, hanem olyan lényeges személyközi jelenségekre is hatást gyakorolnak, mint az empátia és a kommunikáció. Mint az várható, ezek a tendenciák gyakran káros hatással vannak az egyének interakciós képességeire; csökkenthetik a másokkal szembeni empátiát, valamint azon képességüket is, hogy értékeljék mások egyedi, esetleg előnyösebb helyzetét. Mindez pedig végső soron csökkenti az egyének azon képességét, hogy cselekedeteiket úgy irányítsák, hogy az mindkét fél számára előnyös eredményre vezessen. A következő oldalakon bemutatott, személyközi tárgyalásokkal foglalkozó kutatások további érdekes bizonyítékokkal szolgálnak a fenti állítás alátámasztására.

## Személyközi tárgyalások

De Dreu, Koole és Oldersma (1998) a közelmúltban azzal a feltevezéssel állt elő, miszerint a tárgyalásokkal rendszerint együtt járó bizonytalanság, kétértelműség és a biztos tudás hiánya különösen averzív lehet a magas lezárás iránti igénnyel rendelkező tárgyaló felek számára. Éppen ezért a magas lezárás iránti igényű személyek tárgyalási helyzetekben hajlamosak lehetnek bármilyen olyan információt megragadni és befagyasztani, amely várhatóan csökkenteni fogja a bizonytalanságot. A tárgyalások korai szakaszában elért lezárást követően a magas lezárás iránti igénnyel rendelkező személyek valószínűleg tartózkodni fognak attól, hogy komolyan figyelembe vegyenek bármilyen további, akár relevánsnak is tűnő információt, amely alááshatja szubjektív biztonságérzetüket. Ezzel szemben az alacsony lezárás iránti igénnyel rendelkező személyeket kevésbé fogja a bizonytalanság zavarni, és ezért nyitottabbak lesznek az újabb információk összegyűjtésére és azoknak a tárgyalások során történő felhasználására.

De Dreu és munkatársai (1998) a fenti elképzelések ellenőrzésére három különböző vizsgálatot is elvégeztek. Az első kísérletben a kutatók azt vizsgálták, hogy a tárgyaló felek mennyire vol-

tak hajlamosak a befagyasztásra és a megragadásra olyan fokális pontokon (Lax és Sebenius 1986; Shelling 1960), mint az egyezségre jutás érdekében eredetileg kialakított stratégia (Neale és Bazerman 1991), vagy a korábbi tárgyalások eredményei alapján megfogalmazódott normák. Az első kísérlet vizsgálati személyeinek az eladó szerepét játszva az árról kellett megegyezniük egy vevővel. A vizsgálati személyek egy részének azt mondták, hogy a korábbi vizsgálatokban a résztvevők átlagosan körülbelül 3000 dán koronás eladási árat értek el – ez az alacsony fokális pontot jelentette. A vizsgálati személyek egy másik része pedig úgy tudta, hogy a korábbi vizsgálatokban a résztvevők átlagosan 11 000 koronás eladási árat értek el; így a vizsgálati személyek ezen részében viszonylag magas fokális pont alakult ki. Megint más vizsgálati személyek pedig semmilyen információt nem kaptak a korábban kialakult normákra vonatkozóan, vagyis nem állítottak semmilyen értéket a figyelmük középpontjába. A vizsgálati személyek lezárás iránti igényének mértékét Webster és Kruglanski (1994) Lezárás Iránti Igény Skálájának egy már érvényesnek bizonyult dán fordításával (Cratylus 1995) mérték.

Magát a tárgyalási feladatot számítógépen keresztül mutatták be. A programot úgy tervezték meg, hogy az visszaadja a valós tárgyalási helyzetek legfontosabb tulajdonságait; így szerepeltek benne a tárgyalók számára változó mértékben hasznos árucikkek, valamint számos korábbi tárgyalásnak a végeredményére vonatkozó információt is tartalmazott a folyamat során elhangzott egyes ajánlatok és ellenajánlatok (vagyis magának az alkufolyamatnak az egyes fázisainak) bemutatása nélkül (Pruitt 1981). A vizsgálati személyek úgy tudták, hogy az eredményüket három tényező fogja befolyásolni: (1) az árucikk hosszú kézbesítési ideje csökkentheti az eredményüket, mivel közben a terméket költséges raktáráruházban kell tárolni, (2) szintén csökkentheti az eredményt a vevőnek adott engedmény, és végül (3) a fizetési konstrukció (készpénz, hitelkártya, havi törlesztés stb.) is befolyásolhatja azt. A résztvevők kaptak továbbá egy olyan listát is, amely minden egyes árucikkhez felsorolt tizenöt lehetséges megegyezési szintet, és az egyes megegyezésekhez tartozó nettó profitot. Összefoglalva, a résztvevők egy meglehetősen összetett és bizonytalan tárgyalási helyzettel álltak szemben. A feladat iránti elkötelezettség növelése érdekében azt mondták a vizsgálati sze-



mélyeknek, hogy a feladat során elért nettó hasznukat sorsjegyekre válthatják, amelyekkel nagy összegű pénzjutalmat lehet nyerni. Maga a tárgyalás a vevő által tett árajánlattal kezdődött, amelyre a vizsgálati személyeknek egy ellenajánlatot kellett adniuk. A folyamat hat körön keresztül ment így, majd pedig a résztvevők egy kérdőívet töltöttek ki.

A vizsgálat számos érdekes eredményt hozott. Először is, a vizsgálati személyeknek még a tárgyalások megkezdése előtt válaszolniuk kellett arra a kérdésre, hogy minimálisan mekkora hasznot fogadnának el – ez megmutatta a tárgyaló fél által önmagának kitűzött határt (Northcraft és Neale 1987; Yukl 1974). Az előzetes elvárásoknak megfelelően a fokális pontok a magas lezárás iránti igénnyel rendelkező személynél erősebb hatást fejtettek ki, mint az alacsony lezárás iránti igénnyel rendelkező személyeknél. Ennek megfelelően az alacsony fokális pontot tartalmazó kísérleti feltételben a magas lezárás iránti igényű személyek alacsonyabb határértékekről számoltak be, mint az alacsony lezárás iránti igényűek. Ezzel szemben a magas fokális pontot tartalmazó feltételben a magas lezárás iránti igényű személyek jóval magasabb határértéket határoztak meg, mint az alacsony lezárás iránti igényűek. Végül pedig a fokális pont hiánya mellett a lezárás iránti igény nem befolyásolta a kitűzött értékhatárokat, itt tehát nem volt különbség a két csoport között.

Míg az előbb tárgyalt határok a tárgyalás folyamatát megelőző hatásokra mutatnak rá, addig a tárgyalás során adott engedmények a vizsgálati személyek aktuális viselkedésére vonatkoznak. Pontosabban, De Dreu és munkatársai (1998) az engedményeket akként operacionalizálták, hogy a résztvevők által az első körben az egyes hasznokat befolyásoló tényezők mentén (kézbesítési idő, engedmény és fizetési feltételek) kért megegyezési szint (vagyis a résztvevők által elérni kívánt profit) értékéből kivonták az utolsó, hatodik körben kért megegyezési szinthez tartozó megfelelő értékeket. Az eredmények összességében azt mutatták, hogy a lezárás iránti igény magas szintjével rendelkező személyek kisebb engedményeket tettek, mint az alacsony lezárás iránti igényű személyek. Továbbá a magas fokális pont esetében a magas lezárás iránti igényű személyek még kisebb engedményeket tettek, mint az alacsony fokális pont esetében, míg az alacsony lezárás iránti igénnyel rendelkező személyeknél a fokális pont kü-



lönbségének nem volt ilyen hatása. Végül pedig a magas lezárás iránti igénytel jellemezhető személyek az alacsony igényűekhez képest szignifikánsan kevesebb szisztematikus információfeldolgozásról számoltak be.

A második vizsgálatban De Dreu és munkatársai (1998) arra keresték a választ, hogy a másik félről alkotott társas sztereotípiák megragadása vagy befagyasztása hogyan befolyásolja a tárgyaló által kialakított kezdeti stratégiát. Az egyik kísérleti feltételben a vizsgálati személyek úgy tudták, hogy tárgyalópartnerük egy üzleti iskola hallgatója, míg a vizsgálati személyek másik része a tárgyalópartnerét teológia szakos hallgatónak vélte. Korábbi vizsgálati eredmények alapján (De Dreu, Yzerbyt és Leyens 1995) azt feltételezték, hogy az üzleti iskola tanulóit a teológia szakos hallgatókhoz képest versengőbbnek fogják tartani, és ennek megfelelően maguk a vizsgálati személyek is kompetitívebb viselkedést tanúsítanak majd a tárgyalások során. Az eredmények pontosan ezt tükrözték. Amíg az alacsony lezárás iránti igényű személyeket nem befolyásolta a másik fél feltételezett csoporttagsága, addig a magas lezárás iránti igénytel jellemezhető személyek az üzleti iskola hallgatójának vélt partner esetében szignifikánsan kisebb engedményekre voltak csak hajlandók, mint a teológushallgatók esetében. Ezen felül a magas lezárás iránti igényű személyek üzleti hallgatóknak tett ajánlatai az alacsony lezárás iránti igényű személyek hasonló ajánlataival összehasonlítva is szignifikánsan kisebbek voltak.

Felmerülhet az a kritika, hogy az alacsony és a magas lezárás iránti igényű személyek által adott engedményekben megmutatózó különbségek az utóbbiak eleve versengőbb hozzáállásának tulajdoníthatók. Ennek a lehetőségnek az ellenőrzése végett De Dreu és munkatársai (1998) elvégeztek egy harmadik vizsgálatot, amelyben a lezárás iránti igény és az együttműködés, individualizmus és versengés felé való társas értékorientáció (Deutsch 1973) kapcsolatát kívánták feltárni. A társas értékorientációt a Kuhlman és Marshello (1975) által kidolgozott lebontott játék segítségével mérték. Egészen pontosan a vizsgálati személyeknek kilenc játékhelyzetet adtak, amelyek mindegyikében választaniuk kellett a végeredmények önmaguk és egy hipotetikus másik személy közötti különböző elosztási lehetőségei közül. A résztvevők három alternatíva közül választhattak, amelyek mindegyike a

korábban említett három társas értékorientáció egyikét képviselte. Az eredmények arra utaltak, hogy nincs szignifikáns összefüggés a lezárás iránti igény mértéke és a társas értékorientációk között. Mindez megcáfolta azt a fentebb említett kritikát, hogy a De Dreu és munkatársai (1998) korábbi kutatásaiban kapott eredmények legalábbis részben a társas értékorientációban meglévő különbségeknek tulajdoníthatóak (azonban lásd Golec és Federico 2003). De Dreu és munkatársai kutatásai azt az elképzelést is igazolni látszanak, miszerint tárgyalási kontextusban a lezárás iránti igény mind a megragadási, mind a befagyasztási hajlamot kiváltja – mint azt a jelen kötet elmélete is feltételezi. A megragadást bizonyítja például a vizsgálati személyek azon hajlama, hogy kezdeti korlátaikat az előzetes fokális pontokhoz igazítsák. Az pedig, hogy a magas lezárás iránti igénnyel rendelkező személyek következő, a tárgyalás egész folyamatában megnyilvánuló azon hajlama, hogy az előzetes kulcsingerektől (mint amilyenek a fokális pontok vagy a sztereotípiák) függően csak kisebb engedményekre hajlamosak, és hogy ez a hajlam a tárgyalás egész folyamatában megnyilvánul, a befagyasztás jelenségét látszik alátámasztani.

De Dreu és Koole (1997) arra is talált bizonyítékot, hogy a lezárás iránti igény helyzeti különbségei szintén jelentős mértékben befolyásolhatják a tárgyalások menetét. Vizsgálatukban számonkérhetőségi instrukcióval (Tetlock 1992), vagy a rossz ítéletek és döntések költségének növelésével, vagyis az érvénytelenségtől való félelem kiváltásával (Kruglanski és Freund 1983) csökkentették a lezárás iránti igényt. Az eredmények azt mutatták, hogy ezek a manipulációk szignifikánsan csökkentették az egyének azon hajlamát, hogy korábbi konszenzusinformációkat használjanak fel, így ítéleteik pontosabbá váltak, valamint csökkent arra való hajlandóságuk is, hogy – amikor a többség versengő stratégiát javasolt – versengőbb magatartást tanúsítsanak, és így gyakrabban jussanak holtpontra.

Összefoglalva, a lezárás iránti igény nagyon is relevánsnak tűnik a tárgyalási folyamatok szempontjából. Neale és Bazerman (1991) a heurisztikák tárgyalási folyamatokban történő alkalmazásának káros hatásait hangsúlyozták. Fisher és Ertel (1995) a saját nézőpont túlzott hangsúlyozásának veszélyeire hívta fel a figyelmet, valamint arra, hogy ez miként képes megakadályozni a másik félre való odafigyelést és kommunikációjának megértését.



A De Dreu és munkatársai által végzett kutatások (De Dreu és mtsai. 1998; De Dreu és Koole 1997) megmutatták, hogy ezek a hatások bizonyos feltételek mellett nagyobb valószínűséggel jelentkeznek, különösen akkor, ha a körülmények fokozzák az egyén nonspecifikus lezárás iránti igényét.

*A specifikus lezárás hatásai.* Felmerül a kérdés, hogy a specifikus lezárás iránti igény milyen hatással lehet a tárgyaló felek azon hajlamára, hogy megragadjanak és befagyasszanak a tárgyalási folyamat korai szakaszában elérhető fokális pontokat, sztereotípiákat vagy heurisztikus eljárásokat. Ez minden bizonnyal az ilyen kognitív jelzőingereknek a tárgyaló fél számára való kíváncsiságától függ. Amikor például a kezdeti lehorgonyzás jelentős jutalmakat ígér a tárgyaló számára, és emiatt egy nagyon kíváncsian lezárást képvisel, az illető megragadásra és befagyasztásra való hajlama nagyobb lesz, mint ha a horgonypont csak jelentéktelen hasznót képviselne.

Hasonlóképp, ha az egyén erős ellenszenvet érez a másik iránt, kevésbé lesz hajlamos engedményeket tenni, mint amikor erős pozitív érzelmeket táplál a másik iránt (például olyan páros kapcsolatokban, mint a házasság). Ezen ígéretes felvetések ellenőrzése – a fokális pontok kíváncsiságát, illetve a tárgyaló felek egymást iránt táplált érzelmeinek erősségét és irányát manipuláló – jövőbeni kutatásokra vár.

## Magatartás konfliktushelyzetben

Pusztán az, hogy egy adott helyzet konfliktusként kerül értelmezésre, nagyban meghatározhatja az érintettek soron következő személyközi viselkedését (Bar-Tal, Kruglanski és Klar 1989; Kruglanski, Bar-Tal és Klar 1993). Valós és szimulált nemzetközi és csoportközi konfliktusokból számos bizonyíték van arra vonatkozóan, hogy a kétértelműséggel szembeni intolerancia megnő azokban a konfrontációs helyzetekben, ahol a döntés hiánya veszélyesnek bizonyulhat (például Singer 1958; Steufert és Fromkin 1969). Az ilyen helyzetekben a lezárás iránti igény megemelkedhet és jelentős mértéket érhet el, különösen ha egyéb, ezen motivációt erősítő hatások, mint például a fáradtság vagy az időnyomás is jelen vannak. Egy helyzet konfliktusként való címké-



zése azáltal, hogy világos definíciót biztosít, azonnal meg is szünteti a kétértelműséget. Az ilyen definíció jól kialakult válaszokra ad lehetőséget és feleslegessé teszi a további információkeresést, ezzel minden részt vevő felet egyaránt a konfliktusos vagy versengő viselkedés irányába terelve. Mint azt Rubin és Brown az alkuval és tárgyalással foglalkozó kutatásokat áttekintő klasszikus művükben megjegyezték, „amikor az elvárások nem egyértelműek, nagyobb a valószínűsége a versengő viselkedésnek” (Rubin és Brown 1975, 140).

Hasonló módon arra vonatkozóan is vannak bizonyítékok, hogy a lezárás iránti igény szintjének csökkenése a versengésre való hajlamot is csökkenti. Ezt támasztja alá az a kutatási eredmény is, amely szerint egy alkufolyamat ösztönzőinek vagy tétjének növelése az együttműködésre való hajlamot is fokozni fogja (áttekintése Rubin és Brown 1975, 136–145). Miként azt Rubin és Brown összefoglalta, „a versengő viselkedést korlátozhatja az olyan jutalmazási struktúra, amely egyértelműen növeli az ilyen viselkedéssel járó veszteség kockázatát” (i. m. 144). Vagyis, még ha a versengő séma is jut először az egyén eszébe, azonban a versengés a következményeit tekintve sokkal hátrányosabb, mint az együttműködés, az egyén – amennyiben motivált és képes a következményeket felmérni – felhagyhat a versengéssel.

El kell azonban ismerni, hogy a lezárás iránti igény és a konfliktushelyzetben tanúsított viselkedés közötti kapcsolat nem egyszerű és egyértelmű. Sokkal inkább attól fog függeni, hogy éppen melyik viselkedés a legkönnyebben hozzáférhető az egyén számára. Habár egy kapcsolat konfliktusosként való értelmezése és a versengő válaszlehetőségek meglehetősen könnyen az egyének eszébe juthatnak, más alkalmakkor azonban az együttműködés és az engedmények tétele lesz a hozzáférhetőbb viselkedéses forgatókönyv. Ez utóbbi esetben a fokozott lezárás iránti igény fokozott együttműködéshez vezethet. Ezt az értelmezést támasztják alá azok a kutatási eredmények, amelyek az időnyomás – amelyről tudható, hogy fokozza a lezárás iránti igényt (Kruglanski és Freund 1983) – valamint a tárgyalási helyzetekben tanúsított viselkedés kapcsolatának vizsgálatából születtek. Pruitt és Carnevale (1993) kifejezetten ezzel a témával kapcsolatban a következőképpen nyilatkozott: „az időnyomás alapvetően azt eredményezi, hogy a tétlenség valószínűségét csökkenti, és ezáltal a

cselekvésre való késztetést fokozza ... A cselekvés azonban megjelenhet akár engedmények tétele, akár pedig versengés formájában, és így az időnyomás mindkét fajta viselkedést kiválthatja" (Pruitt és Carnevale 1993, 61).

*A specifikus lezárás hatásai.* A konfliktus sémája kívánatos lehet amiatt is, mert megegyezik egy adott specifikus lezárás iránti igénnyel; így például akkor, amikor valaki az ellenfelét alapvető morális értékekben és elköteleződésében magától különbözőnek észleli. Ebben a szellemben, Finlay, Holsti és Fagen (1967) például John Foster Dullesnek a Szovjetunió és az Amerikai Egyesült Államok között fennálló leküzdhetetlen ellentétéről vallott felfogását Dulles puritán nézetrendszerének és a keresztény etika iránti elkötelezettségének tulajdonították. Fenyegetettséget és veszélyt váltott ki az, hogy a szovjetek elutasították a keresztény értékeket, támogatták az ateizmust és egy új társadalmi rendet hirdettek, és ez a fenyegetettség megerősítette Dullesnek a szovjet–amerikai viszonyra vonatkozó, azt konfliktusosként tekintő értelmezését. Hasonlóképpen az, hogy Ronald Reagan a Szovjetuniót „ördögi birodalomként” látta, szintén hozzájárult ahhoz, hogy a Szovjetunióval való kapcsolatról gondolkozva ragaszkodjon a konfliktus sémájához. A nyugati világ iszlám fundamentalisták általi, vallási alapon való elutasítása szintén táplálhatja azt az elképzelésüket, hogy az egyetlen lehetséges megoldás a szent háború (amely nem más, mint a versengés egy szélsőséges formája). Ugyanez igaznak tűnik akkor is, amikor George W. Bush Szaddám Huszeinre mint magára a megtestesült gonoszra tekint.

Egy adott specifikus lezárás kívánatossága (vagy éppen nemkívánatossága) összefüggésben állhat azzal is, hogy egy konfliktusos helyzetben az együttműködéshez és a versengéshez milyen konkrét jelentés társul. A kézzelfogható nyereségek területén elért kompromisszum lehet elfogadható, ugyanakkor a szimbolikus értékek kapcsán kötött kompromisszum nagyon is nemkívánatos lehet és negatív felhang társulhat hozzá. Ezen gondolat mentén Gallo (1968) azt állította, hogy a kézzelfogható előnyök nagyságának növelése gyakran fokozza az együttműködést (feltehetőleg a költséges hibáktól való félelem növelése, és ezen keresztül a nemspecifikus lezárás iránti igény szintjének csökkentése révén), a szimbolikus erőforrások növelése pedig csökkentheti az együttműködést (feltehetően azon specifikus lezárás iránti igény kívá-



natosságának a növelésével, miszerint az egyén valamilyen magasabb erkölcsi értékek hűségének védelmezője).

Lee Ross és munkatársainak kutatási eredményei (Ross 1995; Stillinger, Epelbaum, Keltner és Ross 1990) arra utalnak, hogy azokat a kétoldali megegyezésre vonatkozó kompromisszumos ajánlatokat, illetve azokat a megegyezésre vonatkozó javaslatokat, amelyeket a másik fél tett a tárgyalások során, negatívabban értékelik, mint amikor ugyanezeket a javaslatokat egy semleges harmadik fél, illetve amikor a saját oldal vagy érdekcsoport egyik tagja kínálja fel. Ezen gondolatmenet mentén Stillinger és munkatársai (1990) diákoknak az egyetemük Dél-Afrikát érintő pénzügyi megszorításokkal kapcsolatos, a diákok által szükségesnek tartott megszorításokhoz képest elégtelen terveire adott reakcióit vizsgálták. Az eredmények azt mutatták, hogy a diákok szignifikánsan pozitívabban viszonyultak a tervhez annak hivatalos bejelentését megelőzően, mint azt követően, amikor az már a leértékelésre irányuló specifikus lezárás iránti igény tárgyává vált.

A képviselőkön keresztül lebonyolított tárgyalásokkal kapcsolatos kutatások (áttekintése Pruitt és Carnevale 1993, 56–58) eredményei összhangban állnak azzal az elképzeléssel, amely szerint keménységnek vagy éppen az engedmények tételének kívánatossága befolyásolhatja a tárgyaló felek viselkedését az alkufolyamatban. Mint az várható volt, a tárgyalófelek ilyen helyzetekben arra törekednek, hogy az általuk képviseltet kielégítsék. Gyakran azzal az elképzeléssel ülnek le a tárgyalóasztalhoz, hogy az általuk képviselt személyek kedvezőbben vélekednek róluk, ha keményen képviselik álláspontjukat, mint akkor, ha a megegyezésre hajlandónak mutatkoznak (Gruder 1971; Walton és McKersie 1965). A kutatások eredményei valóban azt mutatták, hogy a képviselők kevésbé hajlandók megegyezésre, és ezért az egyezés tető alá hozása is lassabb akkor, amikor képviselőkön keresztül zajlanak a tárgyalások, mint amikor a személyek saját érdekeiket képviselik egymással szemben (Benton 1972; Benton és Druckman 1973, 1974; Druckman, Solomon és Zechmeister 1972). Mindez elsősorban akkor következik be, amikor nem áll rendelkezésre közelebbi információ a képviselték preferenciáiról. Amikor azonban a képviselő úgy gondolja, hogy a képviselt személyek inkább érdekeltek a megegyezésben, mint a feltétlen győzelemben, még a saját érdekeikért küzdő ellenfeleknél is hajla-



mosabbak lesznek kompromisszumos és megegyezést kereső magatartást tanúsítani (Benton és Druckman 1974; Tjosvold 1977).

A fenti beszámoló összegzéseként megállapíthatjuk, hogy úgy tűnik, lényeges kapcsolódási pontok találhatók a specifikus és nemspecifikus lezárás iránti igény és a személyközi vagy csoportközi konfliktushelyzetekben tanúsított egyéni viselkedés között egyaránt, és e kapcsolatok további tudományos vizsgálódás tárgyát képezhetik.

## A személyközi társalgás nyelvezete

Amennyiben a lezárás iránti igény az állandó tudás keresésére és a kétértelműség (helyreállításának) elkerülésére való hajlamot vált ki, akkor az általános, helyzeteken keresztül is érvényes stabil tudás irányába való torzítást is elősegíti. Ennek megfelelően a magas lezárás iránti igénnyel rendelkező személyek a konkrét, adott helyzetre jellemző leírásokkal szemben az absztrakt jellemzéseket és kategóriacímkeket fogják előnyben részesíteni. Ezekkel a feltevésekkel összhangban Mikulincer, Yinon és Kabili (1991) az Attribúciós Stílus Kérdőívet (Seligman, Abramson, Semmel és Von Baeyer 1979) alkalmazva azt találták, hogy a magas strukturaltság iránti igénnyel (amely ugyanaz, mint a lezárás iránti igény, csak más kifejezéssel) rendelkező személyek az alacsony strukturaltság iránti igényűekkel szemben inkább hajlottak arra, hogy a kudarcot stabil, általános, ennél fogva elvont attribútumoknak tulajdonítsák. Ugyanebben a kutatásban arra is fény derült, hogy a magas struktúra iránti igénnyel rendelkező személyek egy megoldhatatlan probléma fölött érzett kudarcukat globális okoknak tulajdonították, és a következő feladatban teljesítményük sokkal gyengébb lett.

Egy másik vizsgálatban Boudreau, Baron és Oliver (1992) arra kérték a vizsgálati személyeket, hogy benyomásaikról számoljanak be egy náluk jobban vagy kevésbé tájékozott személynek. Boudreau és munkatársai azt feltételezték, hogy a tájékozottabb személlyel való kommunikáció felerősíti az értékítéletek érvényességével kapcsolatos aggodalmat, és ezzel csökkenti a lezárás iránti igény szintjét, míg egy kevésbé tájékozott emberrel való beszélgetés során az érvényesség miatti aggodalom csökken, a le-

zárás iránti igény szintje tehát nő. Ezen elvárásokkal összhangban az eredmények azt mutatták, hogy a vizsgálati személyek, amennyiben kevésbé tájékozott partner felé kellett a benyomásaikat kommunikálni, több általános vonásjellemzőt használtak, míg a tájékozottabb partnerre számító vizsgálati személyek leírásaikban sokkal kisebb arányban használtak általános vonáscímkéket.

Amennyiben elfogadjuk, hogy a lezárás iránti igény valóban kivált egy, az általánosítás irányába húzó torzítást, felmerül a kérdés, hogy miként hat ez a személyközi kommunikációban használt nyelvezetre, illetve milyen hatással van a személyközi kapcsolatokra. Rubini és Kruglanski (1997) ezeket a kérdéseket vizsgálták meg egy kérdés-felelet paradigma keretein belül. Ez a kutatási eljárás olyan helyzetek szimulációját alkalmazza, amikor az egyén úgy tesz szert tudásra, hogy jól megfogalmazott kérdéseket intéz olyanok felé, akik képesek informatív választ adni azokra. Semin, Rubini és Fiedler (1995) egy nemrégiben végzett vizsgálatának eredményei arra utalnak, hogy a feltett kérdések absztrakciós szintje befolyással van a válaszok oksági eredetének helyére. Egészen pontosan a cselekvést kifejező igéket (például írni, segíteni) tartalmazó kérdések esetén az alany tűnik a cselekvés oksági eredetének. Az állapotot kifejező igét (például szeretni, kedvelni) tartalmazó kérdések esetében viszont a kérdés tárgyának tulajdonítja az okság helyét. Így például ha az az egyszerű kérdés, hogy „Miért tart Ön kutyát?” (amelyben cselekvést kifejező ige van), a kérdezett személyt arra készteti, hogy válaszában saját magára utaljon mint az okság helye; például azt válaszolva, hogy „Azért, mert kedvelem a kutyák társaságát.” Azonban arra a kérdésre, hogy „Miért kedveli Ön a kutyákat?” inkább olyan válaszokat fognak a kérdezettek adni, amely magára a tárgyra utal; például „Mert a kutyák jó társak.”

E hatás egyik figyelemre méltó következménye, hogy a személyek úgy érezhetik, többet árulnak el saját magukról akkor, amikor cselekvést kifejező igét tartalmazó, vagy általánosabban megfogalmazva, alacsonyabb absztrakciós szinten megfogalmazott kérdésre kell válaszolniuk. Következésképpen, az alacsonyabb absztrakciós szinten megfogalmazott kérdésre válaszolók a kérdezőt közelebb állónak és barátságosabbnak fogják érezni, s ez részükről is barátságosabb és közvetlenebb reakciókat és válaszokat válthat ki. Ezzel szemben az absztraktabb kérdésre válaszoló sze-



mélyek távolságtartóbbnak és kevésbé barátságosnak tekinthetik a kérdezőt, és válaszaik is inkább ilyenek lesznek.

Semin, Rubini és Fiedler olyan eredményeket is találtak, amelyek szerint a válaszok absztrakciós szintje együtt változott a kérdések absztrakciós szintjével. Az absztrakt módon megfogalmazott kérdések tehát absztraktabb válaszokat váltanak ki. Ez az absztrakció irányába való eltolódás – az implicit oksági tulajdonítás által kiváltott hatások mellett – fokozhatja az észlelt személyközi távolságot és az elidegenedés érzését is. Végső soron az absztrakció általánosságra és deindividuációra utal, ezáltal személytelenné, távolságtartóvá és kevésbé barátságossá téve az interakciót.

Ennek a kérdéskörnek a vizsgálata céljából tervezett első vizsgálatukban Rubini és Kruglanski (1997) – a környezeti zaj mértékével manipulált – magas és alacsony lezárás iránti igénnyel rendelkező vizsgálati személyeknek azt a feladatot adták, hogy egy adott listában szereplő kérdéseket rangsorolják aszerint, hogy mennyire szívesen használnák azokat egy valós interjúhelyzetben. A lista négy témához kapcsolódóan nyolc-nyolc, összesen tehát harminckettő kérdést tartalmazott. Az eredmények alapján a vizsgálati személyek zajos környezetben előbbre sorolták az absztrakt kérdéseket, mint a nem zajos környezetben. Egy utóvizsgálatban azt találták, hogy a magas lezárás iránti igénnyel rendelkező személyek által kiválasztott kérdések absztraktabb, valamint inkább a kérdés tárgyára, semmint alanyára vonatkozó válaszokat váltottak ki a kérdezettekben. Emellett az interjúalanyok kevésbé érezték barátságosnak a viszonyt az absztraktabb kérdéseket feltevő kérdezőkkel. Végül pedig az első két vizsgálat eredményeit egy harmadik, szabad interakciós helyzetet alkalmazó vizsgálatban is sikerült reprodukálni. Ez utóbbi vizsgálatban a lezárás iránti igény magas szintjével jellemezhető interjúvolók (az alacsony lezárás iránti igénnyel rendelkezőkhöz képest) absztraktabb kérdéseket tettek fel, amelyekre aztán a válaszok is inkább absztraktak és a kérdés tárgyára összpontosítóak voltak, valamint kisebb mértékű barátságosságot váltott ki az interjúalanyból. Mindezek az eredmények arra utalnak, hogy a nemspecifikus lezárás iránti igény által előidézett állandóságra való törekvés a nyelvi absztrakció szintjére is kihat, és ilyen módon befolyásolja a beszélgetőpartnerek között kialakuló társas kapcsolatokat.

*A specifikus lezárás hatásai.* A nyelvi vagy fogalmi absztrakció-



ra való hajlamra és annak személyközi következményeire a specifikus lezárás iránti igénynek is hatással kell lennie. Ez elsősorban attól fog függeni, hogy vajon az elvontság vagy a konkrétság kongruens-e a kívánatos lezárással, és ha igen, milyen mértékben. Az absztraktság azt jelzi, hogy a szóban forgó tulajdonság túlmutat az adott szituáción, és ezért az általánosság, a stabilitás és a globalitás érzetét kelti. Amennyiben tehát az adott jellemző kellemes vagy kívánatos, és így a személy szeretné kiterjeszteni annak érvényességét, az illető absztrakciós torzítást fog végezni. Ezzel szemben amikor a szóban forgó tulajdonság negatív vagy nemkívánatos, akkor az egyén megpróbálhatja minimalizálni a levonható következtetések körét, és az adott tulajdonságról való gondolatait vagy beszédét konkretizálva megpróbálhatja annak érvényességét kizárólag az adott kontextusra korlátozni.

A csoportközi nyelvi torzítással foglalkozó kutatások során (Maass és Arcuri 1992; Maass és Stahlberg 1993; Maass, Salvi, Arcuri és Semin 1989; Maass, Milesi, Zabbini és Stahlberg 1995) a fenti elképzelésekkel összecsengő eredmények születtek. A csoportközi nyelvi torzítás az emberek azon hajlamára vonatkozik, hogy saját csoportjuk pozitív, valamint a külső csoport negatív viselkedését viszonylag absztrakt fogalmakkal írják le, és így azt a cselekvő viszonylag tartós belső jellemzőinek tulajdonítják. Ezzel éppen ellenkezőleg, a saját csoport negatív, illetve a külső csoport pozitív viselkedését rendszerint viszonylag konkrét fogalmakkal írják le, amely a helyzeti jellemzőkre, és ennél fogva a viselkedés külső okoknak való tulajdonítására utal. A csoportközi nyelvi torzítás egyik lehetséges mechanizmusa motivációs jellegű (Maass és Stahlberg 1993), azaz abból a tényből fakad, hogy a saját csoport pozitív, illetve a külső csoport negatív viselkedésének absztrakt jellemzőkkel való leírása az előbbi csoportot kedvező, míg utóbbit kedvezőtlen színben tünteti fel. Hasonlóképpen, a saját csoport negatív, valamint a külső csoport pozitív viselkedésének konkrét leírása révén minimalizálják a viselkedésnek megfelelő tulajdonságokra való következtetés lehetőségét. Másként szólva, ezen nyelvi (és fogalmi) torzítások révén fenn tartható a saját csoport felsőbbrendűségének képzete a külső csoportokkal szemben. A következő fejezet, amely a lezárás iránti igény csoportközi következményeivel foglalkozik, még részletesebben foglalkozik a csoportközi nyelvi torzítással.

## Összefoglalás

Az ebben a fejezetben tárgyalt kutatási eredmények alapján megállapítható, hogy mind a specifikus, mind a nemspecifikus kognitív lezárás iránti igény jelentős hatással lehet a személyközi kapcsolatokra. Érthetőbben megfogalmazva, az ilyen kapcsolatok létrejöttéhez feltétlenül szükség van a közös megértés valamilyen szintjére (Grice 1975). A lezárás iránti igény számos módon befolyásolhatja a felek közös megértésének elérését. A nemspecifikus lezárás iránti igény az egyén saját nézőpontjának megragadását és befagyasztását válthatja ki, és ezáltal kudarcra ítélheti a másik nézőpontjának figyelembevételét. A specifikus lezárás iránti igény mind a befagyasztást, mind pedig a felolvasztást elősegítheti attól függően, hogy a saját illetve a másik személy nézőpontja milyen mértékű szubjektív kíváncsisággal bír. Mint az a fejezetből már kiderült, az egyén saját nézőpontjának vagy kezdeti elképzeléseinek megragadása és befagyasztása a személyközi viselkedések egészen széles körét – így például az empátiát, a kommunikációt és a személyközi tárgyalásokat is – befolyásolhatja.

A megnövekedett lezárás iránti igény mellett bekövetkező megragadás és befagyasztás egy kapcsolat konfliktusosként való észlelését is elősegítheti, mivel a konfliktus egy pontosan körülhatárolt, egyértelmű, továbbá világos viselkedéses mintákat előíró séma. A konfliktus sémájához való ragaszkodás tendenciáját tovább erősítheti a másik félhez való leereszkedéssel vagy az illető becsmérlésével összefüggő specifikus lezárás iránti igény.

A lezárás iránti igény által is befolyásolt állandóságra való törekvés szintén befolyásolhatja a személyközi viselkedést; felerősítheti azt a hajlamot, hogy az egyén absztrakt fogalmakban és általános kategóriákban gondolkozzon és kommunikáljon másokkal. Az absztrakt (például nemi, szakmai, etnikai vagy életkori) kategória tagjaként kezelt egyén könnyen úgy érezheti, hogy beskatulyázzák, ahelyett, hogy egyedi személyként kezelnék. Ez fokozhatja az emberek közötti interperszonális távolságot, csökkentheti a kitárulkozásra való hajlandóságot, és megakadályozhatja az intimitás és a közelség érzésének kialakulását.

## Csoportszintű jelenségek

Az episztemikus motivációk közvetett hatásai a csoportszintű folyamatok széles körére kiterjednek. Olyan kérdések merülhetnek fel ebben a témában, mint például hogy miként bánnak egymással egy adott csoport tagjai, hogyan osztják el a rendelkezésre álló erőforrásokat, hogyan kezelik a csoporton belüli véleménykülönbségeket, milyen erősen ragaszkodnak a csoportnormákhoz vagy éppen milyen vezetői stílust részesítenek előnyben, és miként hoznak döntéseket a csoportban. A specifikus és nonspecifikus lezárás iránti igény ezen jelenségek mindegyike szempontjából releváns lehet. Ebben a fejezetben ezeket a jelenségeket vizsgáljuk meg az idevonatkozó empirikus kutatási eredmények tükrében.

### Feladatorientáltság és kapcsolatorientáltság csoporthelyzetekben

A csoportok gyakran egy kifejezett cél, vagy egy konkrét feladat végrehajtása érdekében jönnek létre: az esküdtszékeknek ítéletet kell hozniuk, a munkacsoportok egy termék előállítására alakulnak, a személyzeti bizottságok pedig új munkaerő toborzása céljából jönnek létre – és a sort a végtelenségig lehetne folytatni. Azonban a hivatalosan a csoportra bízott feladat ellátása mellett a csoportok működése és a tagok interakciói során számos egyéb dolog is zajlik. A tagok cseveghetnek, vicceket mesélhetnek, érzelmi támogatást nyújtanak vagy éppen megvonják azt egymástól, sokféle érzelmet és hangulatot fejeznek ki, vagy éppen önbemutatói tevékenységek révén megpróbálnak kedvező benyomást kialakítani magukról. A kiscsoportokkal foglalkozó kutatók



(például Bales 1950; Fiedler 1967) megkülönböztettek feladat-orientációt, amely azon tagok viselkedését írja le, akik a feladat végrehajtásához ragaszkodnak, illetve társas emocionális vagy kapcsolatorientációt, amely viszont a tagok interperszonális céljaira irányuló viselkedésekre, illetve az interakciók során zajló eseményekre adott érzelmi reakciókra irányul.

Felmerül a kérdés, hogy miként befolyásolja a lezárás iránti igény ezeket az orientációs típusokat. Habár egy csoport tagjai sokféle interperszonális és érzelmi cselekedetet hajthatnak végre, az aktuális helyzet értelmezésekor és meghatározásakor első-sorban mégis a csoport által végrehajtandó feladatot veszik figyelembe. Másként szólva valószínűleg az elvégzendő feladat lesz az egyetlen leginkább hozzáférhető elem, amely mentén a csoporttagok meghatározzák a helyzetet. A harmadik fejezetben már bemutatott korábbi kutatási eredmények (Ford és Kruglanski 1995; Thompson, Naccarato és Parker 1994) alapján az várható, hogy a magas lezárás iránti igénnyel rendelkező személyek különösen hajlamosak lesznek megragadni az ilyen hivatalos, könnyen hozzáférhető definíciót, és ragaszkodni fognak annak előírásaihoz. Amennyiben igaz ez a feltevés, akkor a magas lezárás iránti igénnyel rendelkező személyek viselkedésében – az alacsony lezárás iránti igénnyel jellemezhető személyek viselkedéséhez képest – a feladatorientált elemek jelentős túlsúlya lesz megfigyelhető a feladat végrehajtásától független, kapcsolatorientált viselkedésekkel szemben.

De Grada, Kruglanski, Mannetti és Pierro (1999) ezt a feltevést ellenőrizték egy, a Római Egyetem („La Sapienza”) diákjai-val végzett kísérletükben. A kutatók huszonnégy négytagú, vezető nélküli csoportot állítottak össze a vizsgálati személyekből, akikről azt kérték, hogy játsszák el négy különböző vállalati részleg vezetőjének a szerepét egy megbeszélésen. Az értekezletnek arról kellett döntenie, hogy miként osszanak el egy pénzjutalmat négy (minden vállalati részlegtől egy-egy) arra érdemes munkatárs között. Minden vezető megkapta a saját részlegéhez tartozó érintett munkatárs önéletrajzát. A csoportok összetétele úgy lett kialakítva, hogy két tagjának magas, kettőnek pedig alacsony legyen a lezárás iránti igénye, amelyet a Webster és Kruglanski (1994) által kialakított skálának a Pierro és munkatársai (1995) által olaszra fordított változatával mértek. Az értekezlet első fél

óráját követően a csoportok felénél (vagyis tizenkét esetben) időnyomást is bevezettek. Az ezt követő megbeszélésekről készült videofelvételeket a Bales-féle (1950) interakciós folyamat-elemzésnek vetették alá. A vizsgálat legfontosabb függő változói az interakciós folyamat-elemzés alapján a vizsgálati személyek megnyilvánulásainak arányai voltak a következő négy területen: (1) a feladatorientációra utaló kérdések, (2) a feladatorientációra utaló válaszok, (3) a társas emocionális megnyilvánulások pozitív példái és (4) a társas emocionális megnyilvánulások negatív példái.

Azokban a csoportokban, ahol nem volt időnyomás, a megbeszélés az első fél órát követően átlagosan még további 36 percig tartott, míg időnyomás mellett átlagosan 20 percig. Ez a különbség szignifikánsnak bizonyult ( $p < 0,05$ ), ami arra utal, hogy az időnyomással kapcsolatos kísérleti manipuláció meghozta a várt eredményt. Ami ennél is fontosabb, hogy a lezárás iránti igény csoporton belüli interakciókra kifejtett hatásaival kapcsolatos elvárások is beigazolódtak. Az előzetes elvárások szerint a nagyobb fokú lezárás iránti igény – függetlenül attól, hogy az az időnyomás helyzeti tényezőjének vagy a személy stabil vonásának tulajdonítható – növelni fogja a feladatorientált viselkedések számát és csökkenteni fogja a társas emocionális megnyilvánulásokat. Ez annak tulajdonítható, hogy a magas lezárás iránti igénnyel rendelkező személyek hajlamosabbak lesznek a helyzetet a könnyen hozzáférhető, „hivatalos” megoldandó feladat keretei között értelmezni, és ezt az értelmezést megragadni és befagyasztani. A vizsgálat eredményei szerint valóban ez történt. Az időnyomás alatt álló vizsgálati személyek megnyilvánulásai között nagyobb arányban fordultak elő feladatorientált válaszok, mint az időnyomásnak ki nem tett személyeknél; továbbá ugyanez a különbség mutatkozott a magas lezárás iránti igénnyel rendelkező és az alacsony lezárás iránti igénnyel rendelkező személyek között is. Az időnyomás alatt álló, valamint a magas lezárás iránti igénnyel rendelkező vizsgálati személyek viselkedése az időnyomásnak ki nem tett, illetve az alacsony lezárás iránti igénnyel jellemezhető személyek viselkedéséhez képest arányaiban kevesebb pozitív kapcsolatorientált elemet tartalmazott. A viselkedéseknek csak elenyésző arányát lehetett a feladatorientált kérdések vagy a negatív kapcsolatorientált viselkedések kategóriájában sorolni, és



ezen viszonylag ritkán előforduló interakciós dimenziókra sem az időnyomás, sem pedig a lezárás iránti igény szintje nem gyakorolt jelentős hatást.

*A specifikus lezárás hatásai.* A különféle specifikus lezárás iránti igények szintén befolyásolhatják a csoporttagok azon hajlamát, hogy nagyobb hangsúlyt helyezzenek a megoldandó feladatra, mint a különböző társas vagy érzelmi jellegű megnyilvánulásokra. Amikor például a csoporttagok a feladat által képviselt teljesítmény dimenziója mentén különösen kompetensnek vagy magabiztosnak érzik magukat, és ezért számukra vonzó a helyzet feladatközpontú meghatározása, hajlamosak lehetnek ezen definíciót befagyasztani és a továbbiakban a csoport interakcióinak társas érzelmi jellegét elhanyagolva a feladatra koncentrálni. Ugyanakkor azonban ha a csoporttagokra a feladattal kapcsolatban inkább az inkompetencia és a szorongás érzése lesz a jellemző, akkor kevésbé hajlanak majd a helyzet hivatalos, feladatorientált értelmezésének befagyasztására, és inkább fognak a feladat végrehajtása helyett a csoportfolyamatok társas érzelmi oldalára, vagyis a kapcsolatokra összpontosítani. Claude Steele és munkatársainak (Steele, Spencer és Aronson 2002) a sztereotípiafenyegetettség témakörében végzett kutatásai is relevánsnak lehetnek az előbbi jelenségek szempontjából. Steele és munkatársai azt találták, hogy a sztereotipizált csoportok tagjai (például az afroamerikaiak vagy a nők) azokban a feladatokban, amelyekről úgy tudják, hogy olyan képességeket mérnek, amelyben a csoport a sztereotípiá szerint alacsonyabb rendű, gyengébb teljesítményt fognak nyújtani, mint a sztereotipizált különbségekre teljesen érzéketlenként bemutatott, egyébként teljesen azonos feladatokban. Ezen érdekes eredmény közvetítő mechanizmusairól viszonylag kevés ismeret áll rendelkezésre, azonban jelen megközelítés alapján elképzelhető, hogy amikor a feladat teljesítménydimenziója valami olyasmi, amiben az egyén gyenge teljesítményre számít magától, az illető feladatorientációja csökkenni fog, és helyette inkább a kellemetlen helyzet által kiváltott társas és érzelmi szükségletekre összpontosít. Steele és munkatársai valóban azt találták, hogy a sztereotípiafenyegetettség helyzetekben megnőtt a szorongás, megerősítve azt a feltételezést, miszerint ilyen helyzetekben fokozódik az egyének érzelmi szükséglete. Ha pedig ez valóban így van, akkor az emberek több időt fog-



nak a kapcsolatorientált viselkedésre fordítani olyan helyzetekben, amikor sztereotípiá-fenyegetettségnek vannak kitéve, mint egy hasonló, de nem fenyegetőként megélt helyzetben. Ezt a kérdést még jövőbeni kutatásoknak kell érdemben megvizsgálniuk.

A megnövekedett specifikus vagy nemspecifikus lezárás iránti igény során fellépő megragadási és befagyasztási hajlandóság feladat- vagy kapcsolatorientációra gyakorolt hatásán túl ezek a motivációs állapotok egyéb módokon is befolyásolhatják a csoporton belüli interakciókat. Így például az előbbi motivációk az állandóságra való törekvésen, a konszenzuseresésen és az általa a társas valóságra vonatkozóan implikált stabil képen keresztül is hatással lehetnek az interakciókra. A következő rész ezeket a jelenségeket vizsgálja meg alaposabban.

### Konszenzusra való törekvés nem specifikus lezárás iránti igény mellett

Egy 1998-ban vetített népszerű filmben egy tizenéves testvérpár, Bud és Jennifer időutazást tesznek az 1990-es évekből vissza az 1950-es évekbe, egy Pleasantville nevű kisvárosba (ugyanaz a film címe is). A várost fekete-fehérben, egyetlen színes ecsetvonás nélkül ábrázolja a film. Lakói mindannyian pontosan ugyanolyan békés és örömteli módon viselkednek, ugyanolyan békés és örömteli gondolataik vannak, és a helyi iskolából kikerülve ugyanolyan korlátozott tudással bírnak a világról.

Esténként minden férfi kivétel nélkül, jó férjként tér haza a munkából, és belépve lelkes 'Szívecském, megjöttem' felkiáltással köszönti a szerető feleséget, aki azonnal martinit nyom a kezébe. A nők is jó feleségek, feddhetetlen jelleműek, akik odaadással végzik háziasszonyi teendőiket. Az ízletes és tápláló vacsora ekkorra már ott fortyog a tűzhelyen, és amint a ház ura leül az asztalhoz, már fel is lehet azt szolgálni. A vacsorát és a kávé egy jó erős cigaretta követi, amelyet a nappaliban a kandalló előtt szívznak el, megkoronázva ezzel az estét.

Pleasantville-ben nincsenek könyvek. Pontosabban, ez ilyen formában nem teljesen igaz. A helyi könyvtárban például rengeteg könyv van, de oldalaik teljesen üresek. Így semmilyen új esz-

me nem fenyegetheti a pleasantville-i közösség békés mindennapjait. Ez így is van egészen addig a pillanatig, amíg Bud és Jennifer meg nem jelenik a színen, magukkal hozva a kilencvenes évek gondolatvilágát. Jövetelük teljesen felkavarja a pleasantville-i lakosok nyugalommal teli életét, és tarka színfoltokkal festi meg az addig fekete-fehér környezetüket. Pleasantville lakói lassanként új eszmékkal ismerkedhetnek meg: megtapasztalják, hogy létezik élet városuk határain túl is, léteznek számukra addig ismeretlen érzések és örömök, és addig ismeretlen gondolatokat felkavaró irodalmi művek. Ezek a felismerések forgószeleként söpörnek végig a városon és annak lakóin. Számosan közülük kíváncsi várakozással, szívesen fogadják az eléjük táruló újdonságokat, másokat azonban felzaklatnak az események, ellenszenvvel viselkednek az új „divatokkal” szemben, és megrázza őket, hogy a megszokott életüket ily módon fenyegeti veszély. A városon és lakóin eluralkodó bizonytalanság megtöri a közösség korábbi egységét, ami végül konfliktusokhoz és erőszakos tettekhez vezet – ablakok törnek be, a deviánsnak elkönyvelt alakokat pedig meg is verik – és a reakciós csoport végső elkeseredettségében mindent elkövet, hogy a dolgok eredeti rendje helyre álljon. Bár könnyed hangvételű és humoros filmről van szó, a Pleasantville jól megragadja az emberi megismerés és társas lét bizonytalanságaival kapcsolatos alapvető igazságokat. A társas uniformitás szükségszerű feltétele a megismerésbe vetett bizonyosság fenntartásának – amint az egységesség felbomlik, a bizonyosság azonnal összeomlik. Amint azt Festinger (1950) megjegyezte, a társas realitás fenntartásának egyik feltétele a csoport nézeteinek homogenitása. Ebből következően a megnövekedett nemspecifikus lezárás iránti igényből fakadó állandóságra való törekvés csak fokozza a konszenzus iránti vágyat.

Régóta fennálló és sokféle bizonyíték támasztja alá az előbbieket. Általánosságban, a különféle szociálpszichológiai elemzések azt sugallják, hogy a bizonytalanság elkerülésének vágya és a kollektív viselkedés különböző formái és megnyilvánulásai között összefüggés áll fenn. Blumer (1956) például megerősítette, hogy „a kollektív viselkedés ... kialakulása és megteremtése azt a célt szolgálja, hogy a definiálatlan vagy strukturálatlan társas szituációkat kezelni tudjunk” (idézi Smelser 1962, 8–9). Smelser immáron klasszikussá vált munkájában a társadalmi mozgalmakra – le-

gyen szó akár a pánikról, az élet különböző területein kialakuló trendek és divatirányzatok jelenségéről vagy éppen az elnöki választási kampányokhoz való csatlakozásról – többé-kevésbé úgy tekint, mint „strukturális feszültségekre” (i. m. 46) adott válaszreakciókra, amely feszültség leggyakoribb formája a kétértelműség, amely „pszichológiai szinten (értelmezhető) »bizonytalanságként«” (i. m. 51–52).

Évekkel később Broadbent a japánok mentalitását elemezve szintén rámutatott az aggasztó bizonytalanság és a nagymértékű kollektívizmus együttjárására, amelyek áthatják a japánok viselkedését és attitűdjeit. Ahogyan ő fogalmazott, „a japán üzletemberek, politikusok, de még az egyszerű emberek is a bizonytalanság szempontjából értelmezik az életet ... A japán társaságok egyfajta biztosításként nagy mennyiségű külföldi ingatlant vásárolnak fel, mivel nem tudhatják, hogy mikor rázza meg Japánt egy olyan mértékű földrengés, amely elpusztítja otthonaikat.” (Broadbent 1993, 14). Hofstede (1980) bizonytalanságkerülésre vonatkozó, negyvennégy országra kiterjedő vizsgálatának eredménye szintén megerősíti Broadbent elemzését; az életkor hatását kiszűrve az összes ország közül Japánban volt a legmagasabb a bizonytalanságkerülés mutatója (amely feltehetően az averzív bizonytalanság jelenlétére utal).

Broadbent szerint a bizonytalanság kellemetlen érzésére adott egyik válaszlehetőség a saját csoporttól való erős függőség. „A hosszú távú csoporttagsághoz való ragaszkodás kellemes érzéssel tölti el az egyént és kollektív biztonságérzettel vértézi fel őt a nehéz időkkel szemben. Az egyének nem szívesen tesznek szert előnyre valamely más csoporttagjuk rovására. Az erőfeszítések sokkal inkább arra vonatkoznak, hogy a csoport minden tagja boldog és békés legyen, odatartozónak érezze magát – vagyis a harmónia, a »wa« fenntartására. Emiatt aztán a csoporttagok folyamatosan aggódnak amiatt, hogy a csoport miként fogja az ő teljesítményüket értékelni ... A kulturális homogenitás iránti vágy súlyos diszkriminációhoz vezet azokkal szemben, akik különbözőni merészelnek. Minden külföldi tudhatja milyen az, amikor »gaijin«-nek (szó szerinti fordításban »kívülállónak«) hívják; és ez még akkor is így van, ha az illető évtizedek óta Japánban él. A már három generáció óta japánban élő koreaiak továbbra sem merik nevüket a koreai kiejtés szerint mondani. Még az olyan teljesen



őshonos csoportot, mint a burakominokat is gyakran megvetéssel kezelik” (Broadbent 1993, 16).

Broadbent a japán társadalmat „kuktának” nevezi, míg Miyamoto a közelmúltban „a kényszerzubbony társadalmának” nevezte azt. A lezárás iránti igény elméletével konzisztens, éppen ezért különösen érdekes az a nyilvánvaló viszonylagos nehézség, amely Broadbent szerint a japánokra jellemző, amikor a sajátjuktól eltérő nézőpontot kellene figyelembe venni. Amennyiben a japánokra, mint csoportra magas lezárás iránti igény jellemző, úgy az előbbi említett nehézségek teljesen érthetőek. Ezen gondolatmenet mentén Broadbent foglalkozik azzal is, hogy a japánok milyen nehezen képesek az amerikaiak második világháborúval kapcsolatos nézeteinek megértésére, vagy éppen milyen nehézségeik vannak az USA és Japán között napjainkban fennálló kereskedelmi kapcsolatok értelmezésekor. „A II. világháborúval összefüggésben a japánok nagy része csak az érem egyik oldalát hajlandó meglátni. Saját nemzetükre leginkább úgy tekintenek, mint atomtámadás áldozatára, nem pedig úgy, mint az atlanti-óceáni háborút Korea és Kína inváziójával, és a Pearl Harbor-i támadással kiprovokáló országra. A viktimizáció érzése Japán világháborús cselekedeteit önmaguk számára »érthetővé« teszi ... az Egyesült Államok kereskedelmi követeléseit hasonlóképpen értelmezik. A legtöbb japán számára nem világos, hogy országuk gazdasági penetrációja milyen mértékű károkat okoz az amerikai gazdaságnak és társadalomnak. Nem szoktak hozzá, hogy mások bőrébe bújva gondolják végig a helyzetet. E gondolkodásmódnak az lesz a következménye, hogy az amerikaiak részéről elhangzó követelések megalapozatlannak tűnnek, és Japán újfent az áldozat képében tetszeleghet” (Miyamoto 1995, 16).

Bár Broadbent és Miyamoto elemzései sokatmondóak, mégis inkább impressziókra és anekdotákra, nem pedig tudományosan megalapozott eredményekre épülnek. A kérdés tehát az, hogy létezik-e szisztematikus bizonyíték a nemspecifikus lezárás iránti igény és az előbbi szerzők által leírt csoportközpontú társadalom között feltételezett kapcsolatra.

*Nemspecifikus lezárás iránti igény és a konszenzusra való törekvés.* Kruglanski, Webster és Klem (1993) egy korábban már említett kutatásban a vizsgálati személyektől – akik úgy tudták, hogy egy kétfős esküdtszék tagjai voltak – azt kérdezték, hogy

mennyire szeretnének egyezsége jutni az esküdszék másik tagjával, és hogy ezt mennyire gyorsan szeretnék elérni. A kérdésekre adott válaszok magasán korreláltak egymással, így a kutatók egyszerű összeadásukkal létrehozták a megegyezés iránti igény indexet. Függetlenül attól, hogy a lezárás iránti igény magas foka a környezeti zajnak vagy a résztvevő személyiségének volt tulajdonítható, a magas lezárás iránti igénnyel rendelkező személyek sokkal nagyobb mértékben vágytak a partnerrel való megegyezésre. Ez a megegyezésre való törekvés a zaj vagy a lezárás iránti igény fő hatásaként minden esetben megjelent, függetlenül attól, hogy a vizsgálati személyek kaptak-e a megítélendő ügyről szóló (fiktív) jogi elemzést, amely lehetővé tette számukra, hogy a megfelelő ítéletre vonatkozóan egy viszonylag stabil, határozott személyes álláspontot alakítsanak ki, vagy pedig csupán a megérzéseikre hagyatkozhattak. Azt is érdemes megemlíteni, hogy az a mód, ahogyan a magas lezárás iránti igénnyel jellemezhető vizsgálati személyek (az alacsony lezárás iránti igényű személyekkel szemben) a másik esküdttel való egyet nem értésüket kezelték, jelentősen különbözött annak függvényében, hogy volt-e valamilyen stabil és biztos előzetes véleményük. Azok, akik rendelkeztek egy szilárd előzetes állásponttal, makacs és meg nem alkuvó módon viselkedtek. Ellenszegültek a másik esküdt részéről érkező érveknek, és nem voltak hajlandók véleményükön a megvitatást követően változtatni. Ha ezek a személyek mégis megegyezésre akartak jutni – márpedig többségük igen – akkor azt feltehetően a Festinger (1950) által azonosított, *másik megváltoztatása* stratégiája révén kívánták elérni. Ilyenkor a vizsgálati személyek megpróbálták a másik felet olyan irányban befolyásolni, hogy annak álláspontja közelebb kerüljön a sajátjukhoz. A határozott előzetes véleménnyel nem rendelkező vizsgálati személyek viselkedése teljesen más mintázatot mutatott; könnyen meggyőzhetőek voltak, véleményüket hajlamosak voltak jelentősen módosítani és a másik esküdt álláspontjához közelíteni. Konszenzusra való törekvésükben a Festinger által az *önmaguk megváltoztatása* lehetőségét választották; azaz a megegyezés a saját nézeteiknek a másik fél nézeteihez való szorosabb megfelelés irányába módosították.

Festinger és Schachter (1951) a csoporton belüli konszenzus biztosítására azonosítottak egy harmadik stratégiát is: ez pedig



nem más, mint az eltérő álláspontú csoporttagok elutasítása, és a csoport határainak újradefiniálása olyan módon, hogy az csak a konszenzusban osztozó csoporttagokat foglalja magában. Ezt a gondolatmenetet követve Webster és Kruglanski (Kruglanski és Webster 1991) számos különböző kísérletet végzett el annak ki-derítése érdekében, hogy megnövekedett (nemspecifikus) lezá-rás iránti igény esetén valóban erősebb-e a deviánsok elutasításá-ra való hajlam.

Az első kísérletben tel-avivi fiú és lány cserkészcsapatoknak az évente megrendezésre kerülő kéthetes táborozásuk helyszínéről kellett dönteniük. Két lehetőség közül választhattak: az egyik helyszín egy jól kiépített veterán kibuc (Naan) volt a pusztá kö-zepén, televíziókkal, zöld gyeppel, uszodával, teniszpályákkal felszerelve, a másik pedig egy újonnan épülő telep a júdeai siva-tagban (Ktorah), amely a vizsgálat időpontjában (1983-ban) meg-lehetősen rosszul volt felszerelve, a házakban például még fürdő-szoba sem volt. Habár egyesek számára egyértelmű a választás, az izraeli cserkészek meglehetősen idealistának bizonyultak, és ha-talmas többséggel a kalandosabb puritán helyszínt részesítették előnyben a minden kényelemmel felszerelt alternatívával szem-ben. Éppen ezért a kutatásvezetők minden cserkészcsapatban egy olyan tag segítségét kérték, aki a szociometrikus háló köze-pén helyezkedett el, ezeknek a személyeknek az volt a feladata, hogy vagy a konszenzusos választás (konformista feltétel), vagy a népszerűtlenebb (deviáns feltétel) mellett érveljenek.

A lezáras iránti igény szintjét időnyomással manipulálták. Egé-szen pontosan a beépített tag három különböző időpontban fe-jezhette ki (egyetértő vagy ellentmondó) nézeteit: az objektíven korai feltételben viszonylag a vita elején, az objektíven késői fel-tételben kevéssel a várt határidő lejárta előtt, a szubjektíven ko-rai feltételben pedig ez utóbbival megegyezően, ám ez esetben a határidőt a vita végének közeledtével meghosszabbították, és vé-gül így éppannyi idő maradt a vitára, mint az objektíven korai fel-tételben. Az elvárásoknak megfelelően a manipuláció eredmé-nyességének mérése visszaigazolta, hogy a lezáras iránti igény mér-téke annak megfelelően alakult, hogy a résztvevők által vélt hát-ralévő időtartam milyen hosszú volt abban a pillanatban, amikor a beépített tag véleménye elhangzott.

A legfontosabb függő változó a beépített személyre vonatkozó



értékelések eltolódásának mértéke volt a vitát követően. A konformista beépített személyekkel kapcsolatos értékelésekben nem volt szignifikáns különbség az időkénszér különböző szintjein. A deviáns beépített személyekkel kapcsolatos értékelések mintázata azonban egészen másként alakult. Ezek a reakciók a vitára kitűzött határidő lejártának közeledtével egyre negatívabbá váltak. Egészen pontosan, míg az objektíven korai feltételben a deviáns személyek értékelése nem változott, addig mind a szubjektíven korai, mind pedig az objektíven késői feltételben tapasztalhatóak voltak ilyen eltolódások, és az utóbbi esetben ezek az eltérések szignifikánsan erőteljesebbek voltak.

A kutatók hasonló eredményekre jutottak egy másik, a Marylandi Egyetemen végzett kísérletükben is (Kruglanski és Webster 1991, 2. tanulmány), ahol a lezárás iránti igény szintjét környezeti zajjal manipulálták. Egyetemi hallgatók csoportjai – amelyeknek a tagjai (mint akkoriban az egyetemek nagy többsége) támogatták a sportolók doppingellenőrzését – azt a feladatot kapták, hogy egy kötelező doppingtesztre vonatkozó esetet megvitatva jussanak konszenzusra. A megbeszéléseken két beépített személy is részt vett, akik felváltva játszották el a következő szerepeket: egyikük a konformista csoporttag szerepét játszotta, és a csoport többségével egyetértésben a tesztelés mellett foglalt állást, míg a másikuk a deviáns szerepét játszva a tesztelés ellen érvelt.

Amennyiben a zajos környezet az információfeldolgozás költségességének növelése révén valóban növeli a lezárás iránti igényt, akkor a zajos feltételben a deviáns személynek nagyobb fokú elutasításban kell részesülnie, mint a nem zajos feltételben. Az eredmények megerősítették ezt a feltételezést; a deviáns személyeket szignifikánsan negatívabban értékelték a zajos környezetben, mint a zaj nélküliben. Annak érdekében, hogy kizárhassuk azt a lehetőséget, mely szerint a deviáns személyek értékelése csupán a zaj keltette irritációnak és nem pedig a lezárás iránti igény megemelkedett szintjének volt köszönhető, Kruglanski és Webster egy újabb változó bevezetése mellett megismételték az előző vizsgálatot. Pontosabban egyes feltételekben a résztvevőknek lehetősége volt lezárást elérni oly módon, hogy a deviáns személyt formálisan kizárják a döntéshozatali folyamatból. Ezekben a csoportokban a konszenzusos döntés helyett többségi szavazással is dönthettek. Az eredmények azt mutatták, hogy a deviáns

személyeket csak akkor értékelték le, ha mind a zajos környezet, mind pedig a konszenzusos döntéshozatal elő volt írva a csoport számára, vagyis amikor az eltérő álláspontot képviselő személy frusztrálta a csoport többi tagjának a kollektív konszenzus iránti vágyát. A zajos környezet-többségi döntés feltételben a deviáns személyek nem részesültek elutasításban, vélhetően azért, mert a kollektív lezárás iránti igény kielégítést nyert a megengedőbb többségi döntési szabály következtében. Ezzel az értelmezéssel összhangban áll az, hogy a további hasonló vizsgálatok eredménye szerint a zajos környezet feltétel mellett a konformista beépített személyeket, akik a csoport többségi véleményét visszhangozták, pozitívabban értékelték. Úgy tűnik tehát, hogy a zajos környezet által kiváltott lezárás iránti igény kiválthat konszenzusra való törekvést, amely az eltérő véleményt hangoztató személyek elutasításában és a konformista csoporttagok felmagasztalásában nyilvánul meg.

*Egyöntetűség iránti nyomás.* Amíg a deviáns személyek elutasítását általában a csoporton belüli egyöntetűség irányába ható nyomás következményeként értelmezik (Festinger 1950; Schachter 1951) további közvetlenebb bizonyítékokra lenne szükség azt illetően, hogy a magas lezárás iránti igénnyel rendelkező csoporttagok valóban kifejteneik, illetve átélnek ilyen nyomást. De Grada és munkatársai (1999, 2. tanulmány) pont erre kerestek bizonyítékokat. Mint egy korábban már bemutatott vizsgálatukban (De Grada és mtsai. 1999, 1. tanulmány), ebben az esetben is négytagú csoportokat állítottak össze, amelyben az egyes vizsgálati személyeknek egy vállalat valamely részlegvezetőjének a szerepét kellett eljátszaniuk egy olyan megbeszélés során, ahol pénzjutalom elosztásáról kellett megállapodni arra érdemes munkatársak között. A kutatók tíz ilyen csoportot vizsgáltak meg; ebből öt csoportban magas diszpozicionális lezárás iránti igénnyel rendelkező személyek voltak – amelyet Webster és Kruglanski Lezárás Iránti Igény Skálájának (1994) olasz változatával mértek –, a másik öt csoportban pedig alacsony diszpozicionális lezárás iránti igénnyel rendelkező tagok voltak. A megbeszélésekről – amelyek átlagosan 46 percig tartottak – videofelvétel készült, majd ezt követően a vizsgálati személyek az ülés közben szerzett tapasztalataikkal kapcsolatos kérdéseket válaszoltak meg. E kérdések leginkább azt a célt szolgálták, hogy feltárják a

részrtvevők percepcióit a csoport tagjai által kifejtett konformitásra irányuló nyomásról, és a Kroon, van Kreveld és Rabbie (1992) által kidolgozott Konformitás Iránti Nyomás Kérdőív egy módosított változatán alapultak. A kérdőív a következő tételeket tartalmazta:

A hosszú viták elkerülése érdekében gyakran nem ragaszkodtam saját érdekem megvédéséhez.

Idegcsített, ha valaki a többség által osztott nézettel ellentétes elképzeléseknek adott hangot.

Gyakran még akkor sem álltam ki a magam igaza mellett, amikor egyáltalán nem értettem egyet a többiekkel.

A megegyezés elérése érdekében a csoport vonakodott új ötleteket elfogadni.

A csoport ellenségesen viselkedett azokkal szemben, akik még a megegyezés elérése után is saját érdekeiket képviselték.

Annak érdekében, hogy időben végezzünk, a többségétől eltérő véleményemet gyakran megtartottam magamnak.

Annak érdekében, hogy gyorsan elérjük az egyhangú döntést, a csoport érdekeit a sajátom elé helyeztem.

A megegyezés elérése érdekében a többség álláspontjával szembehelyezkedő nézeteket nem vettük figyelembe.

Akkor is figyelmesen meghallgattunk minden új ötletet, ha az ellenkezett a többiek nézetével.

A csoport általában nem támogatta az eltérő ötleteket.

Még akkor is megvédtem a saját álláspontomat, ha a többiek nem értettek velem egyet.

Ezen tételek elemzése az elvárásoknak megfelelően azt mutatta, hogy magas lezárás iránti igénytel rendelkező tagokból álló csoportoknál nagyobb volt a konformitás irányába ható nyomás, mint az alacsony lezárás iránti igényű tagokból álló csoportok esetében.

Felmerül az a kérdés is, hogy vajon a konformitás irányába ható nyomásról szóló beszámolók pontosan visszatükrözik-e a csoportvita alatt történeteket, vagy inkább a tényleges eseményektől függetlenül a magas lezárás iránti igényű személyek torzításait tükrözik. Ennek a kérdésnek az eldöntése érdekében az egyes csoportok összetételét nem ismerő független megfigyelők is vé-



gignézték a megbeszélésekről készült felvételeket, és a csoport viselkedésével kapcsolatban néhány releváns kérdést válaszoltak meg. Ezek a következők voltak:

Hogy ne akadályozzák a vita menetét, a csoport arra kényszerítette a tagjait, hogy a többség véleményét a saját személyes véleményükkel szemben is előnyben részesítsék.

A hosszú vita elkerülése érdekében a csoport erős nyomást fejtett ki tagjai egyöntetűsége irányába.

A csoport rossz néven vette, amikor valaki a többségével ellentétes véleményt fejezett ki.

A csoport nem támogatta az eltérő ötleteket.

A csoport minden új ötletet meghallgatott, még akkor is, ha az ellentétes volt a többség álláspontjával.

A megegyezés elérése érdekében a csoport figyelmen kívül hagyta a többség által vallott nézetekkel szembehelyezkedő véleményeket.

A csoport nem támogatta azokat, akik még akkor is saját nézeteiket védelmezték, amikor a többiek már megegyezésre jutottak.

A csoport nem szívesen fogadta el az új ötleteket.

A többségétől eltérő nézeteket hangoztató csoporttagot a többiek gyakran félbeszakították.

A csoport gyakran figyelmen kívül hagyta azokat a véleményeket, amelyek akadályozhatták volna a megegyezés elérését.

A csoport nyomást gyakorolt a tagjaira annak érdekében, hogy azok a csoport normáihoz alkalmazkodjanak.

Az elemzés szempontjából fontos, hogy a megfigyelők a konformitás irányába ható nyomást szignifikánsan magasabbnak értékelték a magas lezárás iránti igénytel rendelkező tagokból álló csoportoknál, mint az alacsony lezárás iránti igényű tagokból álló csoportnál. Úgy tűnik, hogy a magas lezárás iránti igényű személyekből álló csoportok valóban nagyobb nyomást gyakorolnak tagjaikra, mint az alacsony lezárás iránti igényű csoportok, és hogy ezt a nyomást nem csupán a tagok érzékelik, hanem külső megfigyelők számára is látható.

*Megosztott és nem megosztott információra való összpontosítás.*  
A megnövekedett lezárás iránti igény által kiváltott konszenzusra

való törekvés egyik következménye az lehet, hogy a csoport tagjai hajlamosak lesznek figyelmüket olyan információkra irányítani, amelyeket mindannyian ismernek, és egyúttal kizárják mindazokat az információkat, amelyek csak a tagok egy része számára ismert. A csoportok azon hajlamát, hogy elsősorban a minden tag által osztott információkat vitassák meg, Stasser fedezte fel egy vizsgálatsorozat révén (Stasser és Titus 1985, 1987; Stasser és Stewart 1992). Nemrégiben azonban Webster (1993) azt az elképzelést is megvizsgálta, hogy vajon a minden tag által osztott információkra való összpontosítást felerősíti-e a lezárás iránti igény. Egészen pontosan azt állította, hogy megnövekedett lezárás iránti igény mellett a személyek azért fókuszálhatnak a megosztott információkra, mert erős a vágyuk a konszenzus iránt, valamint mert a mindenki által osztott információ lehet az a közös tudásbázis, amelyre a konszenzust építeni lehet. Webster a lezárás iránti igényt alkohol fogyasztásával manipulálta; azt feltételezte, hogy az alkohol fogyasztása miatt megnő az információfeldolgozás fáradtságos mivolta, és ezáltal növeli a lezárás iránti igényt.

A vizsgálati személyek hármass csoportjai vagy tiszta narancslevet, vagy enyhe alkoholos tartalmú (0,5 ml etanol/testsúlykilogramm), vagy pedig közepes alkoholtartalmú (0,7 ml etanol/testsúlykilogramm) narancslevet fogyasztottak. Az alkoholodka volt, a kontrollcsoportok esetében pedig a poharak peremére vodkát permeteztek, hogy annak jellegzetes alkoholos illata legyen. Az alkoholtartalom manipulációja mellett Webster (1993) a vizsgálati személyek számonkérhetőségét is változtatta: a magas számonkérhetőség feltételében a vizsgálati személyek úgy tudták, hogy el kell majd magyarázniuk a kísérletvezetőnek, hogy a csoportjuk miként és miért éppen az adott döntést hozta, valamint hogy ezt a magyarázatot későbbi elemzések céljából hangfelvételen is rögzíteni fogják. Az alacsony számonkérhetőség feltételében a résztvevőknek nem voltak ilyen elvárásaik.

Minden vizsgálati személyt úgy informáltak, hogy az egyetem diákképviselőtébe pályázó három jelöltet fognak megvitatni. Minden vizsgálati személy írásos formában kapott háttéranyagokat a jelöltekről; ezekben az egyes jelöltek olyan, az egyetemi élet szempontjából releváns kérdésekben kifejtett álláspontjai szerepeltek, mint például a parkolási díjak, a kollégiumi alapelvek, a csoportok mérete, a beiratkozási szabályok vagy az egyetem terü-

letének biztonsága. A jelöltekről szóló anyag tizenkét tételt tartalmazott, amelyek részben pozitív, részben negatív, részben pedig semleges megítélés alá estek (az egyes tételek megítélését egyetemi hallgatók egy független csoportja végezte el). Az A jelölt anyaga négy pozitív, négy negatív, és négy semleges tételt tartalmazott, a B jelölt anyaga két pozitív, hat negatív és négy semleges, a C jelölt anyaga pedig hat pozitív, két negatív és négy semleges tételt tartalmazott. Összességében, tizennyolc tétel megosztott információnak számított, vagyis a csoportok mindhárom tagja számára összeállított anyagban szerepelt, míg tizennyolc tétel nem megosztott információkat tartalmazott, azaz az azonos csoportba sorolt három vizsgálati személy közül csak az egyiknek az anyagában volt megtalálható. Mint az a fenti leírásból is kitalálható, a megosztott és nem megosztott információkat úgy válogatták össze, hogy az mindhárom csoportagnál a jelöltek előzetes preferenciáját az A jelölt javára torzítsa. Ugyanakkor azonban – mivel az egyes csoporttagok más-más információkkal rendelkeztek – a három csoportagnál együttesen meglévő információk alapján összességében a C jelölt tűnt a legjobbnak.

Az eredmények a kutató hipotéziseit szilárdan alátámasztották. Először is, a felelősségre vonhatóság nélküli feltételben a lezárás iránti igény szintje – mint azt a megfelelő módszerekkel (például a csoport kollektív döntésébe vetett magabiztosság, a más csoporttagokkal való megegyezés elérése iránti vágy, vagy éppen a megegyezés gyors elérése igényének mértékével) megállapították – kizárólag az elfogyasztott alkohol mennyiségének függvényében változott. Mindezek a mértékek szorosan összefüggtek egymással, ezért egyetlen lezárás iránti igény mutatószámmá lettek átalakítva. Ezen az indexen tehát a kontrollcsoportok érték el a legalacsonyabb értékeket, a közepes alkoholtartalmú feltételben szereplő csoportok tagjai a legmagasabbat, az alacsony alkoholtartalmú feltételben szereplő személyek pedig az előbbi kettő között helyezkedtek el. Ezzel ellentétben a számonkérhetőséget is tartalmazó feltételben a lezárás iránti igény indexe semmilyen szignifikáns különbséget nem mutatott az elfogyasztott alkohol függvényében. Úgy tűnik, hogy a számonkérhetőség, vagy az általa kiváltott érvénytelenségtől való félelem a lezárás iránti igényt olyan mértékben csökkentette, hogy az kioltotta az alkohol által okozott különbségeket.



A lezárás iránti igény különbségei után nyomozva Webster azt találta, hogy a számonkérhetőséget nem tartalmazó feltételben az új információk felvetésére való hajlam az elfogyasztott alkohol mennyiségével fordított arányban változott, azonban ezek az alkoholnak tulajdonítható különbségek a számonkérhetőséget is tartalmazó feltételben teljesen eltűntek. Ugyanez igaz volt a helyes megoldást elérő (vagyis a C jelölt mellett döntő) csoportok arányára is: a számonkérhetőséget nem tartalmazó feltételben a C jelölt melletti döntés fordítottan arányos lineáris összefüggést mutatott az elfogyasztott alkohol mennyiségével, míg a számonkérhetőséget is tartalmazó feltételben az elfogyasztott alkohol mennyisége nem okozott szignifikáns különbségeket.

Végül, de nem utolsósorban úgy tűnt, hogy az elfogyasztott alkohol mennyisége által indukált különbségek az egyéni információk megbeszélésében és a helyes jelölt kiválasztásában a lezárás iránti igény (fentebb említett módon meghatározott mértéke) közvetítésével jön létre (Baron és Kenny 1986). Mindebből arra lehet következtetni, hogy a csoporttagok lezárás iránti igénye legalább részben meghatározta a megosztott információkra való összpontosítást és a meg nem osztott információ kizárását a csoport vitáiból, és hogy ennek legvalószínűbb oka az, hogy ez esetben a csoport motiváltabb a konszenzus elérésére.

*Egyének és csoportok kreativitása magas lezárás iránti igények mellett.* Azok az eredmények, amelyek szerint a magas lezárás iránti igénnyel jellemezhető személyek kevesebb hipotézist állítanak fel (Mayseless és Kruglanski 1987), inkább törekszenek konszenzusra (Kruglanski és Webster 1991; Kruglanski, Webster és Klem 1993), és csoportban nagyobb nyomást fejtenek ki az egyöntetűség irányába (De Grada és mtsai. 1999) mind azt sugallják, hogy ezekben az esetekben a személyek gondolkodásmódja nem igazán kreatív. Ezt valóban számos bizonyíték támasztja alá. Rocchi (1998) például egy mentális képalkotási feladatot használt fel erre a célra (Finke és Slayton 1988), amelyben a vizsgálati személyeknek különböző leegyszerűsített ingereket, azaz betűket és geometrikus figurákat kellett egy képbe kombinálniuk, amely kép kreativitását azután független megfigyelők értékelték. Rocchi egyik vizsgálatában (a Michigan Egyetemre járó) amerikai diákokból, míg egy másikban (a Veronai Egyetemre járó) olasz diákokból állt a minta. Mindkét vizsgálat szignifikáns negatív irá-

nyú összefüggést talált a Webster és Kruglanski (1994) által szerkesztett skálával mért lezárás iránti igény mértéke és a kreativitás között.

Egy teljesen eltérő eljárásban Ward és kollégái (Ward, Patterson, Shifonis, Dodds és Saunders 2002) munkáira alapozva Ip, Chen és Chiu (2003) amerikai és hongkongi kínai vizsgálati személyeiktől azt kérték, hogy sorolják fel az először eszükbe jutó madarakat, időtöltéseket, foglalkozásokat, gyümölcsöket és betegségeket. Az egyes kategóriákban szereplő mintapéldányok mindegyikére kiszámítottak egy előfordulási gyakorisági értéket, amely azt tükrözte, hogy az adott példát az adott (amerikai vagy kínai) kultúrában mennyire gyakran említették (vagyis mennyire volt hozzáférhető). Amennyire a kreativitás jellemezhető a nem konvencionális, kulturálisan nem hozzáférhető mintapéldányok említésével, a nagy gyakoriságú példák említése a kreativitás hiányára utalhat. Rocchi (1998) eredményeivel egybeesendő módon Ip és munkatársai (2003) azt találták, hogy a kognitív lezárás iránti igény mindkét mintában szignifikáns pozitív kapcsolatban állt a felsorolt mintapéldányok gyakoriságával.

Chirumbolo, Mannetti, Pierro, Areni és Kruglanski (2003) két kísérletet végzett a csoportok kreativitásának mérésére magas lezárás iránti igény mellett. Az elsőben a lezárás iránti igény szintjét környezeti zaj segítségével manipulálták (Kruglanski és Webster 1991; Kruglanski, Webster és Klem 1993), és a háromfős csoportok mindegyikének egy ötletbörzén kellett részt vennie. A feladatot zajos környezetben teljesítő csoportok kisebb fogalomalkotási könnyedségről tettek tanúbizonyságot (vagyis kevesebb ötlettel álltak elő), mint a csendes környezet feltételében. Ezt a kapcsolatot egy, a lezárás iránti igényt mérő motivációs index mediálta, amely indexet a feladat végrehajtásának megélt nehézségére, és az erőfeszítés kifejtésétől való vonakodásra vonatkozó kérdésekből állították össze. Chirumbolo és munkatársai (2003) második vizsgálatában a résztvevők négyes csoportjainak reklámszlogent kellett egy adott termékhez kitalálnia. A csoportok egyik részében magas diszpozicionális lezárás iránti igénnyel rendelkező személyek voltak, míg a másik csoport tagjaira alacsony diszpozicionális lezárás iránti igény volt jellemző. Az eredmények azt mutatták, hogy a független ítélok által értékelt fogalomalkotás könnyedsége, a kidolgozottság, valamint a kreativitás



mértéke alacsonyabb volt a magas lezárás iránti igényű tagokkal bíró csoportokban, mint az alacsony lezárás iránti igényűekében. Mindezek az eredmények összességében alátámasztják azt az elképzelést, miszerint a generált hipotézisek számának korlátozására, valamint a konvencionális ötletekkel való előállásra vonatkozó – a lezárás iránti igény által kiváltott – hajlandóságok valóban csökkentik a csoportok kreativitását.

*A részvétel egyenlőtlensége.* Az egyöntetűség irányába ható nyomáson túl a lezárás iránti igény egyéb módokon is befolyásolhatja a csoporton belüli interakciókat. A magas lezárás iránti igényű egyénekből álló csoportok kevésbé egyenlően eloszló interakciós mintázatot mutathatnak, valamint az ilyen csoportokban nagyobb valószínűséggel fogja néhány egyén a többiek rovására uralni a megbeszélést. Ez az előfeltevés abból is levezethető, hogy a magas lezárás iránti igényű csoporttagok inkább törekednek a vélemények egyöntetűségére, az egyöntetűség pedig könnyebben elérhető ott, ahol csupán egy (vagy csak néhány) vélemény uralja a megbeszélést, mint ahol a konszenzust megakadályozva nagyon heterogén vélemények hangzanak el. Ennek megfelelően a magas lezárás iránti igénnyel rendelkező személyekből álló csoportok (az alacsony lezárás iránti igénnyel rendelkező csoportokhoz képest) a részvétel és döntéshozatal autokratikus (vagy kevésbé demokratikus) mintázatait fogják mutatni.

De Grada és munkatársai (1999, 2. tanulmány) a beszéddominancia szociolingvisztikus mutatója segítségével mérték az autokratikus tárgyalási stílus kialakulását. Pontosabban azt vizsgálták, hogy az egyes csoporttagok milyen gyakran jutottak szóhoz és tartották meg azt, a félbeszakításukra tett kísérletek ellenére. A kérdés az volt, hogy vajon a magas lezárás iránti igényű csoportoknál (az alacsony igényűekhez képest) a megbeszélések folyamán nagyobb aszimmetria lesz-e a szólás jogának megragadásában és megtartásában.

A csoportok megbeszéléseit a társalgások elemzése céljából eredetileg Jefferson (1985) által kifejlesztett jelölési rendszer szerint írták át (a rendszer részletes áttekintését lásd Psathas és Anderson 1999; Dabbs és Ruback 1987). Minden csoportmegbeszélés átiratából a beszéd jogának birtoklásának két mutatóját számolták ki: a beszéd jogának sikeres átvételét (szólás jogának váltásait), valamint a szólás jogának a megszakításra tett kísérle-



tek ellenére való megtartását (a szólás jogának fenntartását). A gyakorisági eloszlás normalizálása érdekében mindkét mutatón négyzetgyök-transzformációt hajtottak végre. Az aszimmetria mutatóját minden egyes csoportra úgy számolták ki, hogy a normál eloszlást elosztották a szólás joga váltásainak és a szólás joga fenntartásának átlagos gyakoriságával. Ez a mutató a következő logika szerint lett kialakítva. Az egyes csoportok normális szórása a csoporttagok szólási joga megszerzésének vagy fenntartásának mértékében jelentkező aszimmetriát vagy variabilitást tükrözi; ugyanakkor az egyes csoportok között összességében is eltérhetnek aszerint, hogy tagjaik milyen intenzíven igyekeznek a társalgást irányítani. Ez utóbbi tényező kontrollálása érdekében a standard deviációt elosztották a szólás joga váltásainak és a szólás joga fenntartásának az adott csoportra érvényes átlagos gyakoriságával. Az így kapott mérték a statisztikában variációs koefficiensként ismert (Armitage 1971; Vogt 1993), és rendszeresen alkalmazzák akkor, amikor különböző eloszlásokból származtatott normál eloszlásokat kell összehasonlítani.

Bár a szóhoz jutás aszimmetriája tekintetében nem mutatkozott szignifikáns különbség, a szólás jogának fenntartása esetén már jelentkezett az aszimmetria. Az előzetes elvárásoknak megfelelően a szólás jogának fenntartásában megmutatkozó aszimmetria a magas lezárás iránti igényű tagokból álló csoportokban magasabb volt, mint az alacsony lezárás iránti igényű csoportokban. Úgy tűnik tehát, hogy a magas lezárás iránti igényű csoporttagok olyan társalgási mintázatokat támogatnak, amelyek lehetővé teszik, hogy egyes tagok erőteljesebben dominálják a diskurzust (vagy irányítsák a társalgást), mint mások.

Azonos eredményekre jutott egy másik vizsgálat is, amelyben azonos módszertannal és elemzési eljárásokkal a Római Egyetem („La Sapienza”) diákjaiból szervezett – összesen tizenkét – négytagú csoport vett részt. A csoportok fele magas lezárás iránti igénnyel rendelkező tagokból állt, a másik hat pedig alacsony lezárás iránti igényű személyekből. Az eredmények itt is azt mutatták, hogy mind a szóhoz jutás, mind pedig a szólás jogának fenntartása vonatkozásában a magas lezárás iránti igényű csoportokban nagyobb volt az aszimmetria.

Ennek a kutatásnak a következő szakaszában Pierro és munkatársai (2003) azt vizsgálták, hogy a csoportból vezetőként ki-

emelkedő egyén milyen mértékben lesz hajlamos autokratikus stílusjegyeket mutatni, és hogy ez összefüggésben áll-e a csoporttagok lezárás iránti igényének szintjével. A csoportok interakcióiról készült videofelvételek alapján független megfigyelők értékelték az egyes csoporttagokat abból a szempontból, hogy azok mennyire tűntek autoriternek, asszertívnek, dogmatikusnak és egocentrikusnak. Ezek az értékelések szoros együttjárást mutattak, így egyszerű átlagolással egy skálát képeztek belőlük. Pierro és munkatársai (2003) ezt követően ezen az autokráciaindexen elért pontértéket korreláltatták a szóhoz jutások, illetve a szóhoz jutás fenntartásainak számával. Az eredmények azt mutatták, hogy az autokratizmus és a szóhoz jutás mértéke közötti korreláció szignifikánsan magasabb volt azoknál a csoportoknál, amelyek magas lezárás iránti igényű tagokból álltak, mint az alacsony lezárás iránti igényű csoportoknál. Mindezekben túl a kutatók azt is igazolva látták, hogy a beszélgetés irányítására való hajlamot mind a csoporttagok, mind a független megfigyelők a befolyásolás és a vezetés jelének tekintették. Mindezekből levonható az a következtetés, miszerint a magas lezárás iránti igényű csoportok valóban elősegítik az autokratikus személyek vezetővé válását.

Pierro és munkatársai (2003) egy utolsó kísérletükben a lezárás iránti igényt az időnyomáson keresztül manipulálták, és a Bales-féle interakciós folyamatelemzés (Bales 1950) segítségével a csoporton belüli centralizációra való hajlamot vizsgálták. Az eredmények azt mutatták, hogy az időnyomás alatt tevékenykedő csoportokban az egyes tagok (az adott egyén által kezdeményezett, illetve elszenvedett viselkedések számával meghatározott) centralitását tekintve sokkal nagyobb mértékű aszimmetria volt megfigyelhető, mint az időnyomás nélkül működő csoportoknál. Ez az eredmény ismét csak arra utal, hogy a magas lezárás iránti igénnyel jellemezhető tagokból álló csoportoknál nagyobb fokú a centralizáltság és a tagoknak a befolyásuk szerinti hierarchikus megkülönböztetése, mint az alacsony lezárás iránti igényű tagokból álló csoportokban.

*Egyéni és csapatsportokban való részvétel.* Van egy kevésbé kézenfekvő következménye is annak, hogy a magas lezárás iránti igénnyel rendelkező személyek a demokratikus vezetési stílussal szemben (amely gátolhatja őket a világos és egyértelmű ítéletek és döntések meghozatalában) inkább az autokratikus vezetést ré-



szesítik előnyben, mégpedig az, hogy a személyek az egyéni, vagy éppen a csapatsportokat részesítik előnyben. Az egyéni sportokban, mint például a teniszben, a birkózásban vagy a tornában a megfelelő válaszokról maga az egyén dönthet, amely lehetővé teszi a gyors lezárást. Ezzel szemben a csapatsportokban, mint például a kosárlabdában vagy a labdarúgásban a döntések sokszor számos egyéntől is függenek, amely meglehetősen bizonytalanságot okoz a várható fejleményekkel kapcsolatban. Giovannini és Savoia (2002) olyan kutatási eredményekről számoltak be, amelyek szerint a magas lezárás iránti igénnyel rendelkező személyek inkább vesznek részt egyéni sportokban, mint csapatsportokban.

## A lezárás iránti igény és a csoportgondolkodás

Az itt, illetve az előző fejezetekben ismertetett elemzések arra utalnak, hogy a nemspecifikus kognitív lezárás iránti igény mellett egy csoport döntéshozatali stílusára a konszenzuskeresés, a deviáns vélemények elutasítása, a hiányos információkeresés, az elérhető alternatívák hiányos felkutatása, illetve a túlzott bizalom lesz jellemző. Ezek a jegyek viszonylag közel állnak ahhoz a jellemzéshez, amelyet Irwin Janis (1972) jól ismert munkájában adott a csoportgondolkodás jelenségéről.

Janis a csoportgondolkodás jelenségét így definiálta: „olyan gondolkodási mód, amelyet az emberek akkor alkalmaznak, amikor erősen kötődnek egy összetartó saját csoporthoz, amikor a csoporttagok egyöntetűségere való törekvése elnyomja a lehetséges cselekvések reális értékelésére irányuló motivációjukat” (Janis 1972, 9). Janis a csoportgondolkodás jelenségét számos hibás politikai döntéshozatal példájával illusztrálta, így például (1) az amerikai tengerészgyalogság hiányos felkészültségével a Pearl Harbor elleni támadásnál 1941 decemberében, (2) Eisenhower kormányának vitatható döntésével a legyőzött észak-koreai hadsereg saját területén való üldözéséről (3) Kennedy és tanácsadóinak a disznó-öbölbeli invázió melletti döntésével, valamint (4) a vietnami háború folytatásához és eskalálódásához vezető, Johnson kormánya által hozott döntések sorozatával. Az eredeti kiadás tíz évvel későbbi átdolgozott változata (Janis 1982) a csoportgondolkodás egy újabb megdöbbentő esetét mutatta be, ne-



vezetesen Nixon elnök és tanácsadóinak tevékenységét a Watergate-botrány kapcsán.

Bár a csoportgondolkodást nem kizárólag a lezárás iránti igény határozza meg, az mégis egy olyan tényezőnek tűnik, amely a csoportgondolkodás számos oldalával, így mind az előzményeivel, mind pedig egyedi jellemzőivel összefügg. Először is, a csoportgondolkodás valószínűsége megnő akkor, amikor a döntéshozók – például a megoldandó probléma komplexitása és átláthatatlansága miatt – stressz alatt állnak. A zárt gondolkodás elméletének megközelítése szerint ezek épp azok a feltételek, amelyek az információfeldolgozás nehézkességén és a mérlegelés ezzel együtt járó fáradtságosságán keresztül fokozzák a lezárás iránti igényt. Emellett pedig a csoportgondolkodás feltételezett jellemzői megfelelnek a lezárás iránti igény esetén várhatóaknak. Valójában Janis a zárt gondolkodást, beleértve a kollektív racionalizációt és a külső csoportok sztereotipizálását, a csoportgondolkodás három fő jellemzője egyikének tartotta. A másik két jellemző – egészen pontosan az egyöntetűség irányában ható nyomás (beleértve az eltérő véleményű személyekre gyakorolt közvetlen nyomást), valamint a saját csoport túlértékelése – szintén erősen emlékeztet olyan jelenségekre, amelyeket a lezárás iránti igény vált ki. Mindkét utóbbi jelenség könnyen bekövetkezhet akkor, amikor a magas lezárás iránti igény során előálló állandóságra való törekvés fokozza a konszenzus és a stabil társadalmi valóság iránti vágyat.

Bár a csoportgondolkodás fogalma tipikusan a politikai testületek által hozott katasztrofális döntések kapcsán merül fel, a fenti elemzésből az következik, hogy a lezárás iránti igény minden döntéshozatalban fontos szerepet játszik, amely nélkül a csoportok mérlegelése és hezitálása akár a végtelenségig is folytatódhatna. Hart (1994) csoportgondolkodással kapcsolatos átfogó munkájában ezzel konzisztens következtetésekre jutott. Miként megfogalmazta, „a megegyezés keresése, mint olyan, minden egyes kollektív döntéshozatali folyamatnak elengedhetetlen részét képezi (az egyöntetűséget megkövetelő döntéseknek pedig különösen). A mérlegelési folyamat egy adott pontján a megbeszéléseket le kell zárni, és a beszéd helyét a cselekvésnek kell átvennie. Ebből a szempontból a kollektív döntés nem is különbözik olyan nagyon az egyéni döntésektől, amely utóbbinál a döntéshozók saját kedvenc választási lehetőségüket 'támogatják'. Azonban a

megegyezés keresése túlzottá is válhat, ha a folyamatban túl korán jelentkezik és túl sok korlátot támaszt” (Hart 1994, 11).

*A specifikus lezárás hatásai.* Felmerülhet a kérdés, hogy a specifikus lezárás iránti igény miként befolyásolja a csoportok konszenzuseresését. A válasz pedig nagyon röviden csak annyi, hogy amennyiben a kialakulóban lévő konszenzus valamely csoporttag számára kívánatos, akkor minél magasabb az adott személynek (a szóban forgó konszenzus által képviselt) specifikus lezárás iránti igénye, annál inkább fogja azt támogatni. Ez a támogatás megnyilvánulhat a többi csoporttagra kifejtett, az egyöntetűség irányában ható nyomásban, (az egyedivel szemben) a közös információk előnyben részesítésében a konszenzus minél gyorsabb elérése érdekében, vagy akár az autokratikus vezetési stílus támogatásában, amely utóbbiról azt feltételezhetik, hogy gyorsan és hatékonyan biztosítja a konszenzus kialakulását. A való világban a katonai diktatúrákat vagy az egyéb totalitáriánus rendszereket (mint például a náci német vagy a kommunista szovjet rendszert) gyakran az ezen rendszerek által megvalósítani ígért konszenzus kívánatossága miatt támogatják, legyen az valamilyen humanista (mint a kommunizmus) vagy nacionalista (mint a náciizmus) eszme, jogrendszer vagy államrend. A specifikus lezárási igények konszenzuseresésre gyakorolt hatása még nem kapta meg a témát megérdemlő figyelmet, így teljes körű feltárása még a jövő kutatásaira vár.

## A normák stabilitása

A magas lezárás iránti igény által kiváltott nyomás a megismerés állandóságára, valamint az elérhető tudásstruktúra befagyasztása a csoporttagokban – amellett, hogy fokozza a konszenzus keresésére való hajlamot – konzervativizmusra és tradicionalizmusra való hajlamot is kiválthat, valamint növelheti a csoportnormák tartósságát.

Livi (2001) egy közelmúltban végzett kísérletének a lezárás iránti igény és a csoportnormák megőrzésére való hajlam közötti kapcsolat volt a tárgya. A vizsgálati személyek egy új (képzeletbeli) hangirányítású szoftverrel kapcsolatos információkat kaptak, majd pedig csoportos formában egy sor, állítólagosan egy marketingcég által összeállított kérdésre kellett válaszolniuk,

olyasmikre, mint például az átlagos felhasználó várható életkora, a televíziós hirdetések optimális száma, vagy a termék hatékony reklámozásához szükséges reklámköltség nagysága. Livi a Jacobs és Campbell (1961) nyomán kialakított generációs modellel dolgozott. Minden generáció három tagból állt. Az első generációban a három személy közül kettő beépített ember volt, akik inkább alacsony értékekre szavaztak az előbbi kérdések kapcsán (vagyis viszonylag alacsony életkorú potenciális felhasználókra, kevés számú televíziós hirdetésre és alacsony költségvetésű reklámkampanyra), így befolyásolva a harmadik, naiv vizsgálati személyt.

Miután mindannyian elmondták a véleményüket, az egyik beépített személy elhagyta a csoportot, és a helyére egy újabb naiv vizsgálati személy lépett. A második fordulót követően a másik beépített személyt is lecserélték, a harmadik után az eredeti naiv vizsgálati személy helyére is egy újabb naiv személy lépett, és ez így ment nyolc generáción keresztül. A csoportok felénél magas lezárás iránti igényt váltottak ki (egy elromlott légkondicionáló-berendezésnek tulajdonított) zajos környezet létrehozásával, míg a csoportok másik felénél nem volt zaj. A zárt gondolkodás elméletét megerősítve Livi (2002) eredményei is azt mutatták, hogy a zajos környezetben működő csoportok esetén az eredetileg kialakított normák jóval stabilabbak voltak a generációkon keresztül. Livi (2002) egy következő vizsgálatában a lezárás iránti igény zajos környezettel való manipulálása helyett az egyének diszpozicionális különbségeivel dolgozott.

*A specifikus lezárás hatásai.* A specifikus lezárás iránti igény, bár csak a normák kívánatosságának függvényében, de szintén releváns lehet a normák stabilitása szempontjából. Egészen egyszerűen, a személyek vágyaival összeegyeztethető normák stabilak, míg a vágyakkal inkább inkongruensek, instabilak lesznek. Egyelőre azonban nem ismert olyan pszichológiai kutatás, amely közvetlenül ezt a lehetőséget vizsgálta volna.

## Összefoglalás

Egy adott csoport tagjainak a nemspecifikus lezárás iránti igénye a csoportjelenségek egész széles körében játszik jelentős szerepet. A csoporttagok figyelmét a megoldandó feladatra fókuszál-



hatja, és egyúttal csökkentheti a hivatalosan kijelölt feladaton kívüli tevékenységekkel való foglalkozásra való hajlamukat; mindez pedig csökkenti a különféle szociális megnyilvánulásokra, valamint az egymás felé irányuló személyes vagy érzelmi funkciók ellátására való hajlamot. Ami a feladatorientált viselkedéseket illeti, a magas lezárás iránti igénytel rendelkező tagokból álló csoportok nagyobb egyöntetűsége irányuló nyomást gyakorolnak tagjaikra. Ez jelentheti a csoport konszenzusos véleményével szemben álló egyéni vélemények korlátozását, az ilyen véleménynek hangot adó tagok leértékelését és kirekesztését. A nyomás irányulhat arra is, hogy a tagok ne osszák meg azokat az információkat, amely csak néhányuknak áll rendelkezésére, és így a csoportvita során a mindenki által osztott információkra koncentráljanak. Általánosságban tehát elmondható, hogy a lezárás iránti igénynek a csoportban zajló interakciókra gyakorolt hatásai erősen emlékeztetnek a Janis (1972) által a politikai döntéshozatali folyamatok vizsgálata kapcsán azonosított csoportgondolkodás tüneteire.

A csoporttagok nemspecifikus lezárás iránti igénye befolyásolhatja a csoportban kialakuló vezetési és döntéshozatali struktúrát is. Konkrétabban, a magas lezárás iránti igényű csoportok hajlamosak az olyan centralizált vagy hierarchikus struktúrák kialakulását támogatni, amely jelentősen megkülönbözteti a tagokat aszerint, hogy mekkora presztízsük van, mennyire központi helyet foglalnak el a csoportban vagy mennyire tudják irányítani a csoport tevékenységét. A magas lezárás iránti igénytel rendelkező tagokból álló csoportokról bebizonyosodott, hogy hajlamosabbak a konzervativizmusra, valamint az ilyen csoportokban jóval stabilabbak a normák, mint az alacsony lezárás iránti igényűekben. Végül pedig a lezárás iránti igény hatással lehet a csoporttagok feladatorientációjára (szemben a kapcsolatorientáltsággal), valamint – mind a feladat, mind pedig a kialakuló konszenzus kívánatosságának a függvényében – a konszenzusra való törekvésükre is. Egyelőre ezen utóbbi hatásokra viszonylag kevés empirikus bizonyíték létezik, így ezen a területen még további kutatásokra lesz szükség.

## A lezárás iránti igény hatása a csoportközi folyamatokra

A csoportoknak az egyének életében betöltött szerepei közül kevés alapvetőbb fontosságú van, mint a csoporttagság által biztosított *társas valóság* érzése (Festinger 1950; Hardin és Higgins 1996). Tetteinket, gondolatainkat és érzelmeinket azok a normák és célok határozzák meg, amelyeken az egyes sajátos társas csoportosulások részeként másokkal közösen megosztozunk – legyen szó akár a munkahelyről, az otthoni környezetről vagy a szórakozásról. Az olyan fogalmak, mint például a siker és kudarc, sértés és bók, árulás és hazaszeretet, bűn és erény szinte értelmezhetetlenek lennének, ha megpróbálnánk őket kiragadni abból a konszenzuálisan jóváhagyott és érvényesként elfogadott hiedelemrendszerből, amely egy adott emberi közösséget, adott helyen és adott időben jellemez. Valamely csoport életében való részvétel – legyen szó akár a nemzetről, egy szakmai, vallási vagy kulturális csoportról – teremt koherenciát az ingerek és események máskülönben értelmezhetetlen és rendszerezetlen halmazában, és az egyén létezésének célt és értelmet kölcsönöz (Greenberg, Simon, Pyszczynski, Solomon és Chatel 1992). Ez biztosítja azt a szükséges állandóságot és stabilitást, amely kereteket biztosít a személy saját tetteinek és a választott céljai elérése érdekében tett lépéseinek értékelésében.

Bármennyire is alapvető fontosságú a társas valóság úgy általában az emberek számára, egyesek számára mégis fontosabb lehet, mint másoknak. A stabilitásra való törekvés más-más mértékben jellemző az egyénekre, és a rend, a koherencia és a céltudatosság viszonylagos hiánya sem egyforma mértékben zökkenti ki az embereket. Sőt, ugyanaz a személy különböző helyzetekben különböző mértékben törekedhet ezen tulajdonságok elérésére. A stabilitás és koherencia vonzerejének ilyen (helyzetenkénti és egyé-

nenkénti) változékonysága és változatossága befolyásolhatja az egyénnek a saját csoportjával, valamint a külső csoportokkal kapcsolatos attitűdjeit is. A lezárás iránti igény meglepően erősen összefügg ezzel a jelenséggel. A magas lezárás iránti igény alatt előálló nagyobb mértékű törekvés a konszenzus és a stabil tudás elérésére fokozhatja a saját csoportnak, mint a lezárás egyik lehetséges forrásának az értékességét. Janis (1972) például a csoportgondolkodás – amely nagyon könnyen párhuzamba állítható a lezárás iránti igénnyel – lényegi elemei között tartotta számon a saját csoport túlbecsülését és a külső csoport sztereotipizált képét.

Egy aktuálisabb példa lehet a balkáni etnikai konfliktusok kialakulása a volt Jugoszlávia széthullását követően az 1990-es években, amely részben szintén magyarázható az adott helyzetre jellemző bizonytalansággal és instabilitással, valamint az ezen tényezők által felfokozott, a kognitív lezárásra és a megismerés állandóságára irányuló igénnyel. Érdeemes lehet ebből a szempontból végiggondolni Samuel Huntington (1997) értekezését a vallás újraéledéséről a XX. század második felében szerte a világon. Ahogy ő fogalmazott: „a vallás globális újjáéledésének legnyilvánvalóbb, legszembeötlőbb és legerőteljesebb oka ... a szociális, gazdasági és kulturális modernizáció, mely a XX. század második felében végigsöpört a világon. Az identitás régóta fennálló forrásai és a hatalmi rendszerek felbomlanak. Az emberek vidékről a városokba költöznek, elszakadnak gyökereiktől, és új munka után néznek vagy munkanélküliek lesznek. Az emberek nap mint nap rengeteg idegennel kerülnek érintkezésbe és újfajta kapcsolatoknak vannak kitéve. Az identitás új forrásaira, a stabil közösségek új formáira és az erkölcsi értékek új készletére van szükségük annak érdekében, hogy életük célt és értelmet nyerjen. A vallás – legyen szó annak hagyományos vagy fundamentalista megnyilvánulásairól – kielégíti ezeket a szükségleteket” (Huntington 1997, 97).

Összefoglalva, a modern életre egyre inkább jellemző felfordulás, zavargás és a fokozódó mobilitás a gyökértelenség szürreális érzését keltheti – egyfajta mentális káoszt, amely olyan alapvető értelmezésekbe való stabil kapaszkodás utáni sóvárgást vált ki, amelyek irányt szabhatnak az egyén életének. Más szóval, a modern kor felgyorsult ritmusa számos egyénben a lezárás iránti igény magas szintjét válthatta ki, akik ennek következtében job-



ban magukévá teszik az (etnikai és vallási identitások által biztosított) egyértelmű, határozott társas valóságokat. A fokozott lezárás iránti igénnyel rendelkező személyek ugyancsak jobban fognak a saját csoportjukhoz ragaszkodni, amelyeknek a tagjaival egyazon realitásban hisznek, illetve fokozottan el fogják azokat a külső csoportokat utasítani, amelyeknek a sajátjukkal össze nem egyeztethető világképe fenyegetést jelent számukra. A csoportokkal és csoportközi viszonyokkal foglalkozó szakirodalomban ezeket a lehetőségeket már számos szempontból megvizsgálták.

*A saját csoport iránti elfogultság szociálpszichológiai elemzése.* Sumner (1906) etnocentrizmussal foglalkozó alapvető munkája óta a saját csoporttal való túlzott mértékű azonosulást alapvető szociálpszichológiai jelenségként kezelik, amely a világ számos romboló hatású csoportközi konfliktusának állhat a hátterében. A saját csoport javára történő torzítás megdöbbentően sok mindenre kihat. Habár a nagysága kulturális közegenként változhat (Bond 1988), jelenléte mégis univerzálisnak, de legalábbis majdnem annak nevezhető (Smith és Bond 1993; Stephan és Stephan 1996). A saját csoport tagjai javára történő torzítás nem csupán a való világ hosszú történettel és tagjai számára kiemelkedő jelentőséggel bíró csoportjainál (például etnikai, vallási vagy nemzeti csoportok) figyelhető meg, hanem kísérletek során mesterségesen létrehozott, tiszavirág-életű és viszonylag jelentéktelen csoportok esetében is. Valójában pusztán az a tény, hogy egy egyén az egyik csoportnak – legyen az bármilyen jelentéktelen vagy rövid életű csoport – tagjává válik, ugyanakkor más csoport(ok)ból kirekesztődik, elegendőnek tűnik a saját csoport javára történő torzítás kiváltásához (Allen és Wilder 1975; Tajfel, Billig, Bundy és Flament 1971).

Hogg és Abrams (1993) egy kutatásukban kifejezetten a saját csoportok episztemikus funkcióit hangsúlyozva azt feltételezték, hogy a saját csoport tagjai javára való torzítás egyik fontos motivációs háttere a bizonytalanság csökkentése lehet. Hogg és Abrams szerint az emberek alapvetően hajlamosak a bizonytalanság és a kétértelműség csökkentésére, és ennek érdekében a lényegesnek tekintett kérdésekben inkább egyetértenek saját csoportjuk tagjaival. Mindezek alapján a saját csoport iránti elfogultság az emberek azon alapvető vágyát tükrözheti, hogy attitűdjeik, hiedelmeik és tapasztalataik tekintetében elérjék és fenntartsák az

episztemikus bizonyosságot – és mindezt az illető kogníciói vonatkozásában a hasonló gondolkodású személyektől kapott társas visszaigazolások révén elégíthetik ki. Az egyes tagok számára a saját csoport az egyértelmű társas tudás forrását jelenti – amely nagyon értékes pszichológiai árucikk. Ha ez valóban így van, könnyen megérthető, hogy az egyének miért értékelik olyan nagyra a saját csoportot, miért azonosulnak azzal, és rendszerint miért elfogultak a saját csoportjuk javára. Fentiekből az is értelemszerűen következik, hogy amikor egy személy episztemikus bizonyosság iránti vágya fokozódik, a saját csoport felértékelése is intenzívebb lesz. Shah, Kruglanski és Thompson (1998) egy szisztematikus kutatássorozatotban ellenőrizte nem is olyan régen ezt a feltevést.

*A lezárás iránti igény és a saját csoport tagjainak előnyben részesítése.* Shah és munkatársai (Shah, Kruglanski és Thompson 1998) előbb említett vizsgálatssorozatának első részében a Marylandi Egyetem hallgatóinak három külön mintáját vizsgálták meg. Az első két mintánál a lezárás iránti igény – amelyet Webster és Kruglanski (1994) Lezárás Iránti Igény Skálájával mértek – és a saját és a másik etnikai csoportokhoz való érzelmi viszonyulás közötti összefüggéseket kívánták feltárni, míg a harmadik csoport esetében a lezárás iránti igény szintje és kollektív önbecsülés (Luhtanen és Crocker 1991) közötti összefüggést vizsgálták.

A vizsgálati személyek előbb európai-amerikaiként, spanyol-amerikaiként, ázsiai-amerikaiként vagy afroamerikaiként azonosították magukat. Ezt követően töltötték ki a Lezárás Iránti Igény Skálát, valamint néhány elterelő kérdőív mellett négy „érzelmi hőmérőt” is kitöltöttek, amely a mintát képező mind a négy etnikai csoporttal szembeni érzelmeket mérte. A saját csoport előnyben részesítését akként határozták meg, mint a vizsgálati személyek saját csoport iránt kifejezett pozitív érzelmeit, a külső csoport előnyben részesítését pedig a többi három etnikai csoportra adott érzelmi értékelések átlagaként operacionalizálták. Az adatok arra utaltak, hogy a lezárás iránti igény (1) szignifikáns pozitív összefüggést mutatott a saját csoporttal kapcsolatos érzelmekkel, (2) szignifikáns és negatív kapcsolatban állt a másik csoporttal kapcsolatos pozitív értékelésekkel. A második mintában – amelyben a vizsgálati személyek önértékelését is figyelembe vették – ugyanezeket az eredményeket kapták; mindemellett az ön-



értékelés nem gyakorolt szignifikáns hatást sem a lezárás iránti igényre, sem pedig a saját vagy a külső csoport érzelmi megítélésére.

Luthanen és Crocker vizsgálatai megmutatták, hogy a krónikus kollektív önbecsülés magas szintjével jellemezhető személyek még a kísérleti feltételek között kialakított saját csoport esetén is nagyobb saját csoport iránti elfogultságról tesznek tanúbizonyságot, mint a kollektív önbecsülés alacsonyabb szintjével rendelkező személyek. Amennyiben a lezárás iránti igény magasabb szintje felerősíti a saját csoport tagjainak előnyben részesítését, úgy az adott csoporttagok kollektív önbecsülését is megnövelheti. A harmadik minta elemzése ezzel konzisztens eredményt hozott; vagyis a lezárás iránti igény és a kollektív önbecsülés között szignifikáns pozitív korreláció volt.

Bár ezek az eredmények figyelemre méltóak, az a tény, hogy az eredmények csupán korrelációs jellegű kapcsolatokra mutattak rá, némileg korlátozza a messzebbre ható következtetések levonását. Az elmélet szerint a lezárás iránti igény magas szintje fokozza a saját csoport tagjainak előnyben részesítését azáltal, hogy megnöveli a saját csoport által biztosított társas valóság szubjektív értékét. A kutatási eredmények azonban egy éppen ellenkező irányú oksági magyarázatot is lehetővé tesznek, amely szerint a csoporttal való erős azonosulás váltja ki a lezárás iránti igény magas szintjét. Talán nem túlzás azt feltételezni, hogy a saját csoport iránti erős vonzalom különösen vonzóvá teszi a csoport által meghatározott társas valóságot. Mindez pedig a csoport által elfogadott valóság megkérdőjelezés nélküli elfogadásához, illetve általában is az egyértelmű valóságok preferálásához vezet – mindez pedig végül magas kognitív lezárás iránti igényt fog kiváltani.

Annak érdekében, hogy a lezárás iránti igény és a saját csoport iránti elfogultság közötti oksági viszonyt azonosítható legyen, Kruglanski és munkatársai egy második vizsgálatban kísérletileg manipulálták a lezárás iránti igény szintjét, és megnézték, hogy az miként befolyásolja az egyénnek a saját csoporttal való azonosulását, a külső csoport iránti attitűdjeit, valamint azt, hogy a személyek milyen mértékben hagyják magukat a saját, illetve a külső csoport tagjai által befolyásolni. A vizsgálati személyek úgy tudták, hogy egy csapattársukkal együtt egy másik kétfős csapattal fognak egy szövegértési feladatban versenyezni. A vizsgálati



személyek két állítólagos önjellemzést kaptak (látszólag a versenyben részt vevő személyek jobb megismerése céljából), amelyek közül az egyiket állítólag saját csapattársuk, a másikat pedig a rivális csapat egyik tagja készítette. Minden résztvevő ugyanazt a két állítólagos önjellemző leírást kapta; a leírás egyrészt azt az öt tulajdonságot tartalmazta, amely a „szerző” szerint a leginkább jellemezte őt. Emellett a leírás – állítólag a közelgő szövegértési feladatra való felkészülés jegyében – tartalmazta azt a három stratégiát is, amelyek a leghatékonyabban segítik a szerzőt az olvasott szövegek megjegyzésében.

A vizsgálati eljárás az időnyomás manipulálásával befolyásolta a lezárás iránti igény mértékét. A magas lezárás iránti igény feltételében a vizsgálati személyeknek azt mondták, hogy mivel a lehető leggyorsabb választ várják tőlük a kísérletvezetők, ezért a kérdések megválaszolására csak egy szűk (de pontosabban nem meghatározott) időkeret áll rendelkezésükre, továbbá hogy amennyiben ezt a keret túllépik, úgy büntetésképpen újabb kérdésekre kell válaszolniuk. Az alacsony lezárás iránti igény feltételében a vizsgálati személyeknek azt mondták, hogy a kérdéseket a lehető legnagyobb körültekintéssel válaszolják meg, ezért egy (pontosan szintén nem meghatározott) *minimum* válaszolási időt tűztek ki számukra – vagyis azt várták tőlük, hogy ráérősen és körültekintően válaszoljanak. A vizsgálat legfontosabb függő változói a saját csapattárs és a rivális csapat tagjának kedveltségének, valamint e két személy és az értékelést végző személy észlelt hasonlóságának megítélése voltak. A vizsgálati személyeknek ezenkívül fel kellett sorolniuk azokat az emlékeztető elősegítő stratégiákat, amelyeket a szövegértési feladatban elérendő jó teljesítmény érdekében ők maguk alkalmaznának. Ez utóbbi azt volt hivatott feltárni, hogy a vizsgálati személyek inkább a saját csapattársuk vagy inkább a rivális csapat tagjának a stratégiáit alkalmazzák.

Az eredmények szilárdan alátámasztják azt az elképzelést, amely szerint a lezárás iránti igény kiválthatja a saját csoport tagjainak előnyben részesítését és a külső csoport leértékelését. Az időnyomás hatására megnövekedett lezárás iránti igényű vizsgálati személyek az alacsony lezárás iránti igénnyel rendelkező személyekhez képest jobban kedvelték saját csoporttársukat, valamint kevésbé kedvelték a rivális csapat tagját. A magas lezárás

iránti igénnyel jellemezhető személyek továbbá hajlamosabbak voltak magukat a saját csoport tagjához hasonlónak, a külső csoport tagjától különbözőnek látni. Végül, az időnyomás feltétele (vagyis magas lezárás iránti igény) mellett a vizsgálati személyek több olyan emlékezeti megtartási stratégiát alkalmaztak volna, amelyet a saját csapattársuk is megemlített, mint olyat, amelyet a rivális csapat tagja. Egy harmadik vizsgálatban, amelyben a lezárás iránti igény időnyomással való manipulációja helyett Webster és Kruglanski (1994) skálájával mérték azt, ugyanezeket az eredményeket találták.

Az itt bemutatott két vizsgálat eredményei válaszul szolgálnak az első, korrelációs vizsgálat által nyitva hagyott kérdésekre: először is, a második vizsgálatban a lezárás iránti igényt kísérleti úton manipulálták, a vizsgálati személyeket pedig véletlenszerűen osztották a két vizsgálati csoport egyikébe. Másodszor, mind a második, mind a harmadik vizsgálatban új vizsgálati helyzetről volt szó, és a függő változó mérése a lezárás iránti igény szintjének manipulálása után következett; ebből adódóan valószínűtlen, hogy előbbi változtatta volna meg a lezárás iránti igény mértékét. Mindebből az következik, hogy az okozati összefüggésekre vonatkozó elképzelések – vagyis hogy a lezárás iránti igény magas szintje felelős mind a saját csoport tagjainak előnyben részesítésért, mind pedig a külső csoport leértékeléséért – helyesnek bizonyultak.

*Homogenitási hatások a saját és a külső csoportban.* Amennyiben a megnövekedett lezárás iránti igény során a saját csoport tagjainak előnyben részesítése inkább a saját csoport azon jellemzőjével függ össze, hogy egy stabil társas valóságot biztosít, és nem pedig a könnyen megragadható és befagyasztható, a saját csoport esetében pozitív, a külső csoportra vonatkozóan pedig negatív sztereotípiákkal, úgy a csoportok *episztemikus jellemzői* hatással kell hogy legyenek arra, hogy az adott csoport mennyire lesz vonzó a lezárás iránti igénnyel rendelkező tagjai számára. Ezen jellemzők közül kiemelt jelentőséggel bírhat például a csoport észlelt homogenitása. Nagyobb homogenitás esetén megnő a konszenzusra való esély a csoportban, amely nélkül a csoport hiedelmei és nézetei nem lennének kellően konzisztensek és koherensek ahhoz, hogy a dolgok menetére vonatkozó tudáshoz egy kellően stabil alapot biztosítsanak. Egy változatos tagságú cso-



portban számos kérdés mentén kialakulhatnak véleménykülönbségek; a csoport attitűdjei és hiedelmei is inkább ezt a sokféleséget fogják tükrözni, megrengetve azt az alapot, amelyet a csoport a közösen osztott tapasztaláson és egyetértésen keresztül nyújthat a tagok számára (Hardin és Higgins 1996). Ezzel szemben a nagyrészt hasonló tagokból álló homogén csoportok inkább fognak megegyezni az alapvető előfeltevésekben és feltételezésekben; és így az ezen előfeltevések és feltételezések által sugalmazott attitűdök és vélemények tekintetében könnyebben jutnak konszenzusra. Más szóval, a homogenitás miatt a konszenzus maga fog bizonyítékul szolgálni az adott véleményre vagy attitűdre, és így elősegíti annak magabiztos megtartását. Ahol ez a fajta magabiztosság jutalomértékű, ott különösen nagy esélye lesz az olyan vonzó csoportok kialakulásának, amelyekre inkább a csoporttagok homogenitása, semmint sokfélesége lesz a jellemző.

Van azonban egy olyan feltétel, amely korlátozhatja ezeket a hatásokat. Ha a magas lezárás iránti igénnyel rendelkező egyén azért tartja vonzóbbnak a homogén csoportokat, mint a heterogéneket, mert csak az előbbiek tudnak egy kellően stabil társas valóságot biztosítani, úgy nagy jelentősége lesz annak, hogy az egyén mennyire észleli magához hasonlóknak a csoport tagjait. Az egyén csak a magához hasonló csoportoktól várhatja, hogy azok a társas valóság megfelelő forrásai legyenek. Az egyéntől eltérő csoporttól viszont egyben azt is várja, hogy annak a tagjai az övétől eltérő attitűdökkel és véleményekkel fognak rendelkezni; ennek következtében nem fogják alkalmasnak tartani arra, hogy a társas valóság forrásaként szolgáljon, és egyben az észlelt homogenitása miatt egyéb hatások sem nagyon jelenhetnek meg.

Kruglanski és munkatársai négy vizsgálat segítségével ellenőrizték ezeket az elképzeléseket (Kruglanski, Shah, Pierro és Mannetti 2002). Ezek közül kettő – amely kettő Antonio Pierro és Lucia Mannetti által Olaszországban végzett terepvizsgálat volt – a saját csoport és a külső csoport homogenitását anélkül vizsgálta, hogy figyelembe vették volna az esetleges homogenitási hatásokat. A másik két, az Egyesült Államokban folytatott vizsgálat már minden olyan elemet tartalmazott, amely jelen elmélet szempontjából lényeges; így a lezárás iránti igényt, a saját csoport és a külső csoport homogenitását, és ezen csoportoknak az énhez való hasonlóságát is figyelembe vették. Az első két vizsgálat iga-



zolta, hogy a nemspecifikus lezárás iránti igény és a saját csoport előnyben részesítése/a külső csoport leértékelése közötti kapcsolat ezen csoportok észlelt homogenitása moderálja. A vizsgálatban rivális római futballklubok (Roma és Lazio) szurkolói számos tulajdonság mentén értékelték a két focicsapat szurkolóit, illetve arról is beszámoltak, hogy mennyire kedvelik őket. Az eredmények azt mutatták, hogy a lezárás iránti igény pozitív kapcsolatban volt a saját csoport tagjainak előnyben részesítésével és a külső csoport leértékelésével; azonban a lezárás iránti igény és saját csoport előnyben részesítése között erősebb volt a kapcsolat akkor, ha a vizsgálati személyek a saját csoportot a tulajdonságok mentén homogénebbnek észlelték. Hasonlóképpen, ha a vizsgálati személyek a külső csoportot homogénebbnek észlelték, a lezárás iránti igény és a külső csoport leértékelése közötti kapcsolat gyengébb lett. Egy Nápolyban végzett másik vizsgálat (amely dél- és északolaszokat állított szembe mint saját és külső csoportot) hasonló eredményeket produkált.

Az Egyesült Államokban (a Wisconsini és a Marylandi Egyetemeken) végzett vizsgálatok szintén azt mutatták, hogy a lezárás iránti igény és a saját csoport előnyben részesítése/külső csoport leértékelése közötti kapcsolat a saját, illetve a külső csoport észlelt homogenitása függvényében alakul. Mindezekben túl a vizsgálatban arra is keresték a választ, hogy az észlelt homogenitás szerepe mennyire szükségszerű az adott helyzetben. A vizsgálatok egyikében időnyomással manipulálták a lezárás iránti igényt. A vizsgálati személyeknek (a Wisconsini Egyetem diákjainak) értékelniük kellett, hogy mennyire tartják magukat hasonlóknak a tipikus wisconsin egyetemi hallgatóhoz, továbbá hogy a wisconsin diákok általában mennyire hasonlítanak egymásra, illetve hogy mennyire hasonlítanak egymásra a Michigani Egyetem diákjai (itt ez jelentette a külső csoportot). Ezt követően a vizsgálati személyek azt értékelték, hogy mennyire viszonyulnak pozitív vagy negatív módon az egyes csoportok tagjaihoz, azaz a két egyetem diákjaihoz.

A vizsgálatsorozatban negyedik lépésként a lezárás iránti igény változóját (Webster és Kruglanski 1994-es Lezárás Iránti Igény Skálájával mért) személyiségvonásként határozták meg. A vizsgálati személyek egy állítólagos kutatásra adott két kitöltött kérdőívet kaptak kézhez. A kérdőív az átlagos amerikai diák attitűdjei-

re vonatkozott, és a vizsgálati személyek úgy tudták, hogy a válaszok vagy a Marylandi Egyetem hallgatóitól (vagyis a saját csoporttól), vagy a George Washington Egyetem hallgatóitól (helyi külső csoporttól) származtak. A két kérdőív alapján az állítólagos kitöltők vagy azonos (homogenitás feltétele), vagy eltérő (heterogenitás feltétele) álláspontokat képviseltek. A válaszok értékelését követően a vizsgálati személyeknek nyilatkozniuk kellett, hogy mennyire kedvelik a Marylandi Egyetem adott hallgatóit.

E két utóbbi vizsgálat eredményei megegyeztek a fent leírtakkal: az eredmények ismét azt igazolták, hogy minél magasabb a személy lezárás iránti igénye, annál jobban fog a homogénnek tekintett saját csoporthoz vonzódni (összehasonlítva a heterogén saját csoporttal), illetve annál kevésbé utasítják el a homogén külső csoportokat (szemben a heterogén külső csoporttal). Ennél fontosabb az az eredmény, mely szerint a magas lezárás iránti igényű személyek vonzalma a homogén saját csoport iránt csak azokban az esetekben lesz jellemzőbb, amikor e csoport tagjait a vizsgálati személy magához hasonlónak látja.

Ezek az eredmények egyértelműen alátámasztják az előzetesen felállított elméletünket a saját csoport funkciójával, illetve a társas realitást meghatározó szerepével kapcsolatban. Láthattuk, hogy mindez különösen értékes és vonzóvá teszi a saját csoportot (és egyúttal a külső csoportok fokozott leértékeléséhez is vezet) mindazon magas lezárás iránti igénnyel jellemezhető tagjai számára, akiknek a stabil társas valóság biztosítása kiemelkedően fontos. Ezen okfejtéssel konzisztens az a feltevés, amely szerint a fenti összefüggések akkor érvényesek, ha a személy számára saját csoportja valóban episztemikus funkciót tölt be, tehát amikor a csoport tagjainak nézetei vagy tulajdonságai megfelelően homogének ahhoz, hogy a társas világról koherens és állandó képet nyújtsanak, illetve amikor ez a kép kellően hasonló a személy saját nézeteihez és attitűdjeihez.

*A specifikus lezárás hatásai.* Egy adott csoporthoz tartozás természetesen azért is vonzó lehet a tagok számára, mert a csoport révén nem csupán az általános, hanem különböző specifikus lezárási igények is kielégülhetnek. Példának okáért egy militáns vagy neonáci szervezet tagja örömmel élheti bele magát egy olyan csoport valóságértelmezésébe, amely saját önbizalmát megerősíti. A nemzeti, etnikai vagy vallási csoportok valójában igen gyak-



ran hangsúlyozzák azokat az értékeket, amelyekre a csoport tagjai büszkéek lehetnek (felemlegetnek múltbéli eredményeket, megünneplik és tiszteletben tartják a tradíciókat, csodálattal és tisztelettel viseltetnek a csoport kiválóságai és előjárói iránt); mindezzel azt juttatják kifejezésre, hogy a csoporthoz tartozás az egyén számára státuszt és becsületet kölcsönöz, aki így „dicsfényben tündökölköhet” (Cialdini, Borden, Thorne, Walker, Freeman és Sloan 1976). Ennek következménye lehet, hogy az egyének olyan csoportokhoz csatlakoznak, illetve azokat a saját csoportokat tartják nagyra, amelyek a kívánt társas identitás érzetét nyújtják számukra, és azokat a külső csoportokat becsmérlik, amelyek a saját csoportokkal szembekerülnek.

A korábbi magyarázó elvek egyike, a társas identitás elmélete (Tajfel és Turner 1986), amely szerint a csoport a társas identitás jelentős részét képezi, és így az önbizalom fontos forrása egyben. Közelebbről, a társas identitás elmélete a csoporttagságot adottnak tekinti, a saját csoport előnyben részesítése pedig ebben a vonatkozásban az önbizalom növekedését segíti elő. A társas identitás elmélete tehát különösen alkalmas azoknak a helyzeteknek az értékelése, ahol a csoporttagság előre meghatározott és adott, vagy például a születés által determinált, megváltoztathatatlan. Erre példa az etnikum, a nem vagy az életkor által meghatározott csoporttagság. Ezzel ellentétben, az a magyarázat, mely szerint az egyén csoportjait úgy választja meg, hogy a kívánt szociális identitás elérhetővé váljon számára, a választott csoporttagság eseteiben lehet kézenfekvőbb, így például különböző klubokhoz, politikai pártokhoz, elit oktatási intézményekhez való csatlakozás esetén.

## Csoportközi nyelvi torzítás

A kötetben korábban már említett kutatások (Boudreau, Baron és Oliver 1992; Mikulincer, Yinon és Kabili 1991; Rubini és Kruglanski 1996) is igazolták azt a feltételezést, miszerint a fokozott lezárás iránti igény mellett az egyének hajlamosabbak lesznek *absztraktsági torzításra* (vagyis amikor másokról gondolkodnak vagy beszélnek, azt inkább általános címkék vagy személyiségvonások formájában teszik). Az ilyen eltolódás az absztrakt



terminusok irányában összefüggésbe hozható a magas lezárás iránti igény során kialakuló állandóságra való törekvéssel; az absztraktsági torzítás a stabil, helyzetek közötti érvényességgel bíró ismeretek keresését és a szűkebb érvényességű, helyzetspecifikus tudás elkerülését tükrözheti. Azonban az is ismeretes (vö. Kruglanski, Webster és Klem 1993; Webster és Kruglanski 1998; De Grada, Kruglanski, Mannetti és Pierro 1999), hogy a magas lezárás iránti igénnyel rendelkező személyek hajlandóbbnak mutatkoznak az egyetértésre (hajlamosak lesznek a csoport vagy annak kiemelkedő tagjai által fenntartott konszenzus irányába történő eltolódásra). Ez megint csak összefüggésbe hozható az állandóságra való törekvéssel, illetve a sokak által elfogadott és ezért kevés eséllyel megkérdőjelezett ismeretek és nézetek keresésével. Amint az már kiderült, ez a fokozott lezárás iránti igényt eredményező társas helyzetekben a saját csoport előnyben részesítésében nyilvánulhat meg (Shah, Kruglanski és Thompson 1998).

Érdekes kérdésként merülhet fel ezen a ponton, hogy milyen jellegű interakcióban állhat vajon az absztraktsági és egyetértés irányába ható torzítás (amelyek mindegyike a lezárás iránti igényből fakad). Erre a kérdésre kereste a választ egy Webster, Kruglanski és Pattison (1997) által végzett kutatás, amelyben a lezárás iránti igény és a csoportközi nyelvi torzítás kapcsolatát vizsgálták. A csoportközi nyelvi torzítás kifejezést elsőként az olasz szociálpszichológia képviselői, Anne Maass és Luciano Arcuri (Maass és Arcuri 1992) használták a szakirodalomban. Ez arra a beállítódásra vonatkozik, amely szerint adott csoport tagjai saját csoportjuk pozitív viselkedését és a külső csoport negatív viselkedését inkább absztrakt fogalmakkal írják le (amely arra utal, hogy az adott viselkedés a cselekvő viszonylag stabil jellemzőjére utal), míg a saját csoport negatív és a külső csoport pozitív viselkedéseit inkább konkrét terminusokkal írják le (amely pedig arra utal, hogy az adott viselkedés egy átmeneti, az egyedi helyzetre jellemző történés, amely várhatóan nem fordul elő nagy gyakorisággal).

A csoportközi nyelvi torzítás mögött meghúzódó mechanizmus lehet akár elvárás alapú, akár motivációs jellegű is (Maass és Stahlberg 1993). Mivel a saját csoportról alkotott sztereotípiáik többnyire pozitívak, a külső csoportok sztereotípiái pedig jellemzően negatívak, így a saját csoporthoz köthető pozitív, illetve a

külső csoporthoz köthető negatív viselkedések könnyen összeegyeztethetőek a sztereotípiákkal – az ilyen viselkedések leírása ezért inkább absztrakt jellegű lesz. Ennek megfelelően a saját csoport negatív, a külső csoport pozitív viselkedése inkonzisztens a vonatkozó sztereotípiákkal, s ezért inkább a szituációnak fogják azt tulajdonítani.

A csoportközi nyelvi torzítás motivációs terminusokban történő leírásakor a saját csoport előnyben részesítésének jelenségét kell felidézni. Egészen pontosan, a saját csoport viselkedésének pozitív, illetve a külső csoport viselkedésének negatív, absztrakt és általános jellemzései szolgálhatják azt a célt, hogy az előbbit kedvező, míg az utóbbit kedvezőtlen színben tüntessék fel. Hasonlóképp, a saját csoport viselkedésének negatív, illetve a külső csoport viselkedésének pozitív, konkrét és szituációfüggő jellemzései csökkentik annak a lehetőségét, hogy ezen viselkedéseket bizonyítékként felhasználva az egyének negatív jellemzőket tulajdonítsanak saját, illetve pozitív jelzőket tulajdonítsanak a külső csoportoknak. Ebben az értelemben tehát az absztrakt, illetve a konkrét leírások az egyén közvetlen motivációs érdekei mentén alakulnak, attól függően, hogy saját vagy rivális külső csoportról van-e szó.

A fentiek ismeretében felmerülhet a kérdés, hogy milyen hatással lehet a lezárás iránti igény a csoportközi nyelvi torzításra. A lezárás iránti igényen alapuló absztraktságra, illetve – a saját csoport tagjainak előnyben részesítéséhez vezető – konszenzusra való hajlam egy irányba kell hogy mutasson a saját csoport pozitív, illetve a külső csoport negatív viselkedése esetén – ilyenkor mindkét tendencia fokozni fogja a nyelvi jellemzések absztrakciós szintjét. Azonban a saját csoport negatív, valamint a külső csoport pozitív viselkedése esetén a fenti két tendencia egymással összeütközésbe kerül. Az egyén saját csoportjának előnyben részesítése miatt a konkrét leírásokat preferálja majd, s ez ellentétes az absztrakciós tendenciával. Ez utóbbi esetekben tehát a leírások absztrakciós szintjének a lezárás iránti igény eltérései által előidézett különbségei csökkenni fognak vagy teljesen meg is szűnnek.

Ennek vizsgálatára Webster, Kruglanski és Pattison (1997) két kísérletet hajtott végre. Az elsőben a vizsgálati személyeket előzetesen magas vagy alacsony diszpozicionális lezárás iránti igény-



nyel rendelkezők (Webster és Kruglanski 1999) csoportjaiba osztották. A vizsgálat egy, a benyomások kialakításával foglalkozó kutatás részeként lett bemutatva. A saját és a külső csoportok az abortuszt érintő attitűdök mentén kerültek kialakításra (az abortuszt ellenzőket és támogatókat szembeállítva egymással). E kérdés folyamatosan megosztja a közvéleményt, és 1995 második felében – tehát a kísérlet elvégzésének időszakában – különösen aktuális témaként szerepelt az amerikai közéletben. A saját csoportot a vizsgálati személlyel egyező véleményt osztó személyek, a külső csoportot az adott véleménnyel ellentétes nézőpontot képviselő személyek jelentették.

Az állítólagos benyomáskialakítási feladat részeként a célszemély két, a saját viselkedésére vonatkozó információt közölt; a vizsgálati személyek feladata az volt, hogy ezeket a viselkedéseket a saját szavaikkal írják le. Az első információ pozitív viselkedésre vonatkozott (célszemély egy megszorult ismerősének pénzt adott kölcsön), a második negatívra (a célszemély csalásra vette rá egy ismerőst).

A vizsgálat eredményei megerősítették az előzetes elvárásokat. Egészen pontosan, a magas diszpozicionális lezárás iránti igénnyel jellemzett vizsgálati személyek szignifikánsan magasabb absztrakciós szinten fejezték ki véleményüket, amikor saját csoportjuk egy tagjának pozitív, illetve a külső csoport egy tagjának negatív viselkedését jellemezték. Ezek a szignifikáns különbségek nem álltak fenn azokban az esetekben, amikor a vizsgálati személyek negatív saját csoportbeli és pozitív külső csoportbeli viselkedéseket jellemeztek.

A Webster és munkatársai (1997) által végzett második vizsgálatban azonos módszertani paradigmát alkalmaztak egy különbséggel: ez esetben a lezárás iránti igény mértékét nem személyiségskála alapján határozták meg, hanem környezeti zajjal (egy zajos nyomtató segítségével) manipulálták. A korábban végzett hasonló vizsgálatokkal megegyezően (például Kruglanski és Webster 1991; Kruglanski, Webster és Klem 1993; Rubini és Kruglanski 1997) itt is az volt az előfeltevés, hogy a környezeti zaj, mivel megnehezíti az információ feldolgozását, fokozni fogja az egyének lezárás iránti igényét. A manipuláció sikerességének ellenőrzésekor (Webster és mtsai. 1997) valóban azt találták, hogy a környezeti zajjal terhelt helyzetben a vizsgálati személyek



lezárás iránti igénye megnőtt. A vizsgálat további eredményei szerint azokban az esetekben, amikor saját csoport pozitív vagy külső csoport negatív viselkedését kellett jellemezniük a vizsgálati személyeknek, akkor a leírások absztraktabbá váltak, ugyanakkor nem volt ilyen különbség kimutatható akkor, amikor saját csoport tagjának negatív vagy a külső csoport tagjainak pozitív viselkedésről volt szó. Ezek az eredmények szintén összhangban állnak a korábbi vizsgálatok eredményeivel.

Konklúzióként megállapítható, hogy a lezárás iránti igény által előidézett állandósági törekvés, bár általánosságban az absztrakció irányába eredményez eltolódást, ezzel ellentétes lehet az a tendencia, amikor a fentiek következtében a saját csoport tagjainak előnyben részesítésének jelentősége is megnő. Ez utóbbi történt akkor, amikor a saját csoport iránti elfogultság következtében a konkrét és szituációfüggő leírások kerültek előtérbe, szemben az absztrakt és általános jellemzésekkel, pontosabban, amikor a saját csoport egy tagjának negatív, vagy a külső csoport egy tagjának pozitív viselkedéséről kellett véleményt alkotni.

*A specifikus lezárás hatásai.* Természetesen az egyének egyéb okokból is vonzódhatnak egy adott csoporthoz, nem csupán azért, mert az adott csoport megteremti számukra a társas realitást és bizonyosságot – így például ok lehet a presztízs, az összetartozás vagy a hasznosság, amelyek szintén a csoportba tartozás pozitív velejárói (vö. Back 1951). Hasonlóképp a külső csoportokkal szemben fenntartott ellenérzéseknek is több különböző kiindulópontja lehet. Ha az ilyen specifikus lezárás iránti igény elég erősnek bizonyul, szintén előidézheti a csoportközi nyelvi torzítást, amely következtében a negatív saját csoportbeli viselkedéseket, illetve a pozitív külső csoportbeli viselkedéseket szituációfüggőként írjuk le.

## A lezárás iránti igény a mindennapokban

Mindennapjainkban, miközben ügyeinkben eljárunk, az ismeretek számos különféle típusát alakítjuk ki, amelyek szükségesek változatos döntéseink és cselekedeteink irányításához. Ezen ismeretek és tudás kialakításakor jellemzően olyan társas forrásokra támaszkodunk, amelyek ítéleteiben megbízunk. Ezzel párhuzamosan nemegyszer mi magunk is mértékadó forrásként szolgálhatunk mások számára, akikkel kommunikálunk. Ily módon az ismeret-kialakítási folyamatok szerves részét képezik majdnem mindennek, amit akár egyedül, akár másokkal együtt cselekszünk. A zárt gondolkodás állapota, minthogy szerephez juthat minden olyan tevékenységben, amely az ismeretek kialakítására irányul, a (társas és nem társas) világgal való kapcsolatunk szinte minden területét áthatja.

A következő fejezetek a zárt gondolkodás ezen mindenre kiterjedő jellegét szemléltetik, illetve azt a jelentős szerepet, amit a (specifikus és nonspecifikus) kognitív lezárás játszik az emberi kapcsolatokban. Amint azt már láthattuk, a lezárás iránti igény szociálpszichológiai jelentősége az elemzés különböző szintjein, így intraperszonális, interperszonális, csoport és csoportközi szinten is megjelenik, hiszen a lezárás ezen szintek bármelyikét képviselő jelenségekben előfordulhat. A lezárás iránti igény eddig áttekintett hatásaira vonatkozó bizonyítékok többsége kontrollált kísérleti körülmények közül származik, amelyekben egyetemi hallgatókkal a laboratóriumok korlátos és védett körülményei között viszonylag enyhe manipulációkat hajtottak végre. Éppen ezért érdemes megvizsgálni, hogy milyen, akár valós kontextusokból, akár az érintett változók szélesebb körét manipuláló kísérleti elrendezésekből származó bizonyítékok vannak a lezárás iránti igény hatásaira vonatkozóan. Jelen fejezet ezen bizonyítékokat tekinti át.

## Az előzetes elképzelések befagyasztása és a „mi lett volna akkor, ha” jellegű elképzelésekre adott reakciók

Tetlock (1998) kutatásai annak vizsgálatára irányultak, hogy a politikai szakértők (diplomáciai és katonai történészek, nemzetközi kapcsolatok vagy egyéb területek szakértői) hogyan reagálnak arra, amikor valamely nemzetközi eseményre vonatkozó előrejelzésük megcáfolódik vagy beigazolódik. Az ilyen előrejelzéseket rendszerint valamilyen magyarázó sémából vezetik le, amely sémákkal a szakértők egyfajta értelmezést rendelnek a történelmi eseményekhez. Így például Tetlock az általa *neorealista egyensúlyi sémának* nevezett jelenséget a következőképpen írja le: „amikor egy állam már fenyegetően nagy hatalomra látszik szert tenni, amely által a teljes nemzetközi rendszert képes volna uralni, a többi – racionális önvédelemmel rendelkező szereplőként feltüntetett – állam szövetkezni fog ellene, ily módon őrizve meg a hatalmi egyensúlyt”.

Tetlock egy vizsgálatában szakértők olyan, a ténylegesen bekövetkezett eseményekkel ellentétes lehetőségekre adott reakcióit vizsgálta, amelyek akár be is következhettek volna, vagy majdnem bekövetkeztek, és amelyek arra utaltak, hogy a szakértő magyarázó sémái által előrevetített események valójában elkerülhetőek lettek volna, és az események egészen más fordulatot is vehettek volna. Ennek megfelelően felmérte a szakértők nem realisztikus egyensúlyi sémába vetett hitét. Ezt követően a szakértőket a valós történéstől eltérő, „mi lett volna ha” típusú események bekövetkezésének valószínűségéről kérdezte; azt sugallva, hogy a hatalom egyensúlyának fenntartása nem feltétlenül következik be. Ennek érdekében például olyan állításokat használt, mint hogy Németország európai hegemoniára való törekvése a két világháború során nem volt eleve bukásra ítélve („Ha Németország 1914. augusztus 2-án folytatta volna a franciaországi inváziót, és tiszteletben tartotta volna Belgium és Luxemburg semlegességét, akkor Nagy-Britannia is semleges maradt volna, és Franciaország néhány hónapon belül elesett volna.”). Tetlock tanulmányában olyan egyéb magyarázó sémákat is érintettek, mint a *háború makroszintű okainak sémája* (például „Akkor a legvalószínűbb egy háború kirobbanása, amikor a haditechnológia fejlettségi foka elhiteti a döntéshozókkal, hogy az első csapást mérő



oldal döntő előnyre tehet szert.”), a *Szovjetunió esszencialista nézetének sémája* (például „A sztálini korszak szörnyű bűneiért elsősorban a Szovjet Kommunista Párt a felelős, nem pedig egyes személyek.”), illetve a *nukleáris elrettentés hatékonyságának sémája* (például „A nukleáris fegyverek léte arra kényszerítette az amerikai és a szovjet kormányt, hogy a hidegháború éveiben cselekedeteikben nagy önmérsékletet tanúsítsanak.”). A vizsgálati személyek ezen sémák mindegyikét megkapták a hozzájuk tartozó, a megtörtént eseményekkel ellentétes „mi lett volna ha” események leírásával együtt.

Tetlock (1998) eredményei szerint azok a szakértők, akik nagyobb mértékben magukénak vallották az adott sémát, különösen hajlamosak voltak az egyes konkrét, az adott sémára épülő magyarázattal inkonzisztens ha/akkor jellegű feltevéseket elutasítani – de csakis akkor, ha az adott egyénre mind a lezárás iránti igény, mind pedig a kognitív komplexitás (Tetlock 1988) magas mértéke volt jellemző. Így például azok a szakértők, akikre a lezárás iránti igény magas, ugyanakkor a kognitív komplexitás alacsony szintje volt jellemző, és hittek a neorealista egyensúlyi sémában, elutasították azokat a „ha/akkor” feltevéseket, amelyek szerint az események akár csekély mértékű eltérése is ahhoz vezethetett volna, hogy Németország megnyerte volna a két világháború bármelyikét. A nukleáris elrettentésben hívő hasonló (vagyis magas lezárás iránti igényű és alacsony kognitív komplexitású) szakértők figyelmen kívül hagyták azokat a „mi lett volna ha” típusú eseményeket, amelyek szerint az Egyesült Államok és a Szovjetunió között könnyen kitörhetett volna egy nukleáris háború. A Szovjetunióval kapcsolatban esszencialista nézeteket valló – szintén magas lezárás iránti igénnyel és alacsony kognitív komplexitással jellemezhető – szakértők pedig elutasították az olyan feltételezéseket, amelyek szerint elkerülhető lett volna a hidegháború, ha a két nagyhatalom egyikét vagy mindkettőt más vezetők irányították volna. Végül pedig azon magas lezárás iránti igényű és alacsony komplexitású szakértők, akik a II. világháborút makroszintű okoknak tulajdonító sémában hittek, nem fogadták el azokat a hipotetikus forgatókönyveket, amelyek szerint akár egyedi események megváltoztatásával is megelőzhető lett volna a háború kirobbanása (például „1914 augusztusában nem tört volna ki a háború, ha Ferdinánd trónörökös sofőrje nem kö-

veti el azt a végzetes hibát, hogy rossz helyen fordul be, és így nem teremt egy második lehetőséget a szerb merénylőknek, hogy a korábban már kudarcot vallott merényletüket végrehajtsák.”)

Míg Tetlock (1998) első vizsgálatában azt kutatta, hogy miként reagálnak politikai szakértők arra, ha a „mi lett volna ha” állítások megkérdőjelezzik a múlt eseményeiről vallott kedvenc elméletüket, a második vizsgálatban már a jövőbeni események előrejelzésével foglalkozott. Tizenkét év alatt összegyűjtött szakértői előrejelzések közül Tetlock azokat vizsgálta meg, amelyek az azóta bekövetkezett események alapján egyértelműen igaznak vagy hamisnak bizonyultak. Az előrejelzéseket három nagy csoportba lehetett besorolni: (1) a Szovjetunió jövőbeni kormányzása, ahogy azt a szakértők 1988-ban látták; (2) Dél-Afrika jövője, ahogy azt szakértők 1989-ben látták; illetve (3) Kanada jövője, ahogy azt a szakértők 1992-ben látták. Tetlock azt feltételezte, hogy a magas lezárás iránti igényű és alacsony kognitív komplexitású szakértők, amennyiben a történelem megcáfolta jóslataikat, kevésbé lesznek hajlamosak tévedésüket beismerni, mint az alacsony lezárás iránti igénnyel és magas kognitív komplexitással jellemezhető szakértők. Az eredmények pontosan ezt mutatták; az előbbi szakértők számos módon próbálták alapvető előfeltevéseiket megvédeni, hitték, hogy „majdnem igazuk” volt, csak valamilyen váratlan helyi körülmény miatt nem igazolták a tények az előrejelzésüket. Így például azok a magas lezárás iránti igényű és alacsony kognitív komplexitású szakértők, akik a keményvonalas kommunista rendszer visszaállását jelezték előre, egyetértettek olyan kijelentésekkel, mint például „a keményvonalas kommunisták majdnem sikeres puccsot hajtottak végre Gorbacsov ellen”. Azok, akik azt jósták, hogy Québec különválik Kanadától, olyan állításokat támogattak, mint hogy „A québeci szeparatisták majdnem megnyerték azt a népszavazást, amely szétszakította volna Kanadát.”

Ezek az eredmények egybeesnek azzal az elképzeléssel, miszerint a kognitív stílus, amely részben a nemspecifikus lezárás iránti igénytől és az alacsony kognitív komplexitástól függ (az utóbbi maga is lehet a lezárás iránti igény következménye), arra készítheti az egyéneket, hogy előzetes elképzeléseiket védekező módon befagyasszák. Az előbbieken bemutatott kutatás különösen értékes abból a szempontból, hogy kimutatta, miként

befolyásolhatja az episztemikus befagyasztás az egyén saját elképzeléseit alátámasztó vagy azt cáfoló hipotetikus lehetőségek és a tényleges történésekkel ellentétes „majdnem-események” kezelését. Ugyancsak érdekes abból a szempontból, hogy szemléltette a lezárás iránti igénynek a bonyolult, valós helyzetekben tett politikai előrejelzésekre gyakorolt hatását. A szociálpszichológiai kísérletek tipikus résztvevőivel szemben, akiknek gyakran csak erősen korlátozott ismereteik vannak a vizsgálat tárgyát képező témával kapcsolatban, illetve a témába való bevonódásuk is erősen megkérdőjelezhető, a Tetlock kutatásában szereplő szakértők komoly elméleti és tárgyi tudásra tudtak támaszkodni akkor, amikor az előrejelzéseikkel és magyarázataikkal ellentétes eseményekre kellett reagálniuk. Mindazonáltal a reakciókat erősen befolyásolta a lezárás iránti igény és a kognitív komplexitás, így azok valós helyzetekre gyakorolt pszichológiai jelentősége beigazolódott.

## Politikai konzervativizmus

Jost, Glaser, Kruglanski és Sulloway (2003a, 2003b) közelmúltban készített áttekintő tanulmányaikban a lezárás iránti igény egyéni különbségei és a konzervativizmus különféle mutatószámai közötti összefüggésre utaló konzisztens bizonyítékokat soroltak fel. Így például Webster és Kruglanski (1994) szignifikáns korrelációt mutatott ki a lezárás iránti igény és a tekintélyelvűség között. Jost, Kruglanski és Simon (1999) szintén szignifikáns pozitív összefüggést talált a lezárás iránti igény és konzervativizmus-liberalizmus politikai dimenzióján való önelhelyezés között. Kemmelmeier (1997) egy Németországban végzett vizsgálata azt mutatta, hogy a politikai palettán a baloldaltól fokozatosan a jobboldal felé haladva a lezárás iránti igény is egyre magasabb lesz. A lezárás iránti igény skáláján a demokratikus szocialisták érték el a legalacsonyabb pontértéket, náluk valamivel magasabbat a Zöld Párt tagjai, akiknél a Szociáldemokrata Párt tagjai még magasabb értéket értek el, náluk valamivel magasabb értéket mutattak a Szabad Demokrata Párt eredményei, míg a legmagasabb pontot a jobboldali Kereszténydemokrata Párt képviselői érték el.



Jost és munkatársai (1999) pozitív irányú összefüggést találtak a lezárás iránti igény és a halálbüntetés támogatása között is – feltehetően azért, mert a halálbüntetés olyan megoldást jelent, amely egyértelmű, állandó és végső. Összességében tehát kimutatható volt a lezárás iránti igény és egyes konkrét ideológiák közötti kapcsolat. A Golec (2001, 2002a, 2000b) által Lengyelországban végzett kutatások alátámasztják azokat az elképzeléseket, miszerint: (1) a lezárás iránti igény összefügg a status quo fenntartásával (legyen az akár bal-, akár jobboldali), (2) a magas lezárás iránti igénnyel rendelkező személyek a baloldali ideológiákkal szemben inkább a jobboldali ideológiákat részesítik előnyben (különösen a politikailag jártasabbak és a politikai szakértők). Golec (2001, 2002a, 2002b) lengyel felnőtteket és egyetemi hallgatókat vizsgálva pozitív korrelációt talált a lezárás iránti igény mértéke és kulturális (vallási és nacionalista) konzervativizmus között, ugyanakkor a lezárás iránti igény és a gazdasági konzervativizmus között – feltehetően azért, mert Lengyelországra hagyományosan a szocialista gazdaság volt a jellemző – negatív korreláció adódott.

A lezárás iránti igény és a konzervativizmus közötti kapcsolatot lengyel és flamand mintán vizsgálva Kossowska és Van Hiel (2003) is hasonló eredményeket kaptak; a lezárás iránti igény pozitívan korrelált az általános konzervatív hiedelmekkel, a baljobb politikai dimenzión való önelhelyezéssel és a politikai pártpreferenciával. Második vizsgálatukban, amelyben megkülönböztették a kulturális és a gazdasági konzervativizmust, a flamand minta eredményei szerint a lezárás iránti igény pozitívan korrelált mind a kulturális, mind pedig a gazdasági konzervativizmussal; ugyanakkor a lengyelek esetében – Golec eredményeivel összhangban – a gazdasági konzervativizmus és a lezárás iránti igény között negatív összefüggést találtak.

*Greenberg és Jonas kritikája.* A lengyel mintán a lezárás iránti igény és a gazdasági konzervativizmus (például a szabad piacgazdaság térnyerése) között talált negatív összefüggés kapcsolatba hozható Greenberg és Jonas (2003) azon kritikájával, amellyel a Jost és munkatársai által a lezárás iránti igény és a politikai konzervativizmus (vagyis a jobboldali gondolkodás) között kimutatott pozitív összefüggést illették. Mint korábban mások (Eysenck 1954; Shils 1954; Rokeach 1960), úgy Greenberg és Jonas is

(2003) amellet érvelt, hogy a baloldaliakra is éppúgy jellemző lehet a lezárás iránti igényhez kapcsolódó egyfajta rigiditás és a tradicionalizmus, vagy az olyan egyéb személyiségegyek, amelyeket rendszerint a konzervativizmussal szoktak összefüggésbe hozni. Greenberg és Jonas a merev baloldali rezsimek példáját (mint például a korábbi Szovjetunió, Kuba vagy a kommunista Kína) tekintve arra a következtetésre jutott, hogy „a merev, szélsőséges és dogmatikus ragaszkodás mindenféle szélsőséges politikai ideológiára jellemző, legyen az akár bal-, akár jobboldali” (Greenberg és Jonas 2003, 379). Azt is megjegyzi a szerzők, hogy Ronald Reagan, aki meglehetősen konzervatív politikus volt, az elnöki posztért való versengés során a változások mellett foglalt állást, illetve hogy a konzervatívok „jelenleg szintén a változás útjára léptek ... Nagy-Britanniában, Hollandiában és Franciaországban ... [és hogy] a történelem két legszörnyűbb konzervatív mozgalma, Hitler náciizmusa és Mussolini fasizmusa, pont azért juthatott hatalomra, mert vezetőik változást ígértek” (i. m. 377).

Az adatok azonban mégis egyértelműen és félreérthetetlenül magukért beszélnek. Mint arra Jost és munkatársai (2003b) rámutattak, nem kevesebb mint 12 ország 88 mintájának 22 818 egyedi esetéből származó bizonyítékok rendületlenül azt támasztják alá, hogy a rigiditással és a dogmatizmussal társított különféle pszichológiai jellemzők (mint amilyen a lezárás iránti igény) és a politikai konzervativizmus között változó erősségű (0,2 és 0,5 közötti értékű), de konzekvensen szignifikáns pozitív kapcsolat van. Mindez persze nem zárja ki, hogy a lezárás iránti igény és a konzervativizmus között negatív korreláció is előfordulhat (vö. Golec 2001, 2202a, 2002b; Kossowska és Van Hiel 2003). Valójában a nemspecifikus lezárás iránti igénynek fokoznia kellene bármilyen, aktuálisan éppen hozzáférhető ideológiához való ragaszkodást (Kruglanski és Webster 1996) – legyen az baloldali, jobboldali, vallási vagy nacionalista. Mindez azonban nem jelenti azt, hogy a lezárás iránti igény szempontjából minden ideológia egyforma lenne. Mivel a baloldali ideológiák olyan értékeket hangsúlyoznak, mint az egyenlőség, a demokrácia vagy az új ötletekre való nyitottság, ezért tartalmuk miatt összeegyeztethetetlenek a lezárás iránti igényen alapuló stabilitásra és egyenlőtleniségre (vagyis amikor mindenkinek „jogában áll egyetérteni a főnökével”) való törekvésekkel. Ennek megfelelően, bár a nem-



specifikus lezárás iránti igény bármely hozzáférhető ideológiai tartalom esetén fokozhatja az ahhoz való ragaszkodást, mégis (mint azt az empirikus eredmények is alátámasztják) számít a konkrét tartalom, mivel a magas lezárás iránti igénnyel rendelkező személy számára egyes tartalmak vonzóbbak vagy motivációs szempontból kívánatosabbak. Az itt szóban forgó esetben a nem-specifikus lezárás iránti igény éppen olyan hatásokat fog kiváltani, mint a specifikus lezárás iránti igény, mivel azon túl, hogy hajlamossá tesz bármely hozzáférhető lezárás megragadására és befagyasztására, bizonyos lezárásokat inkább előnyben fog részesíteni – mégpedig azokat, amelyek a stabilitás és egyenlőtlenség ígéretét hordozzák magukban.

Érdemes megjegyezni Greenberg és Jonas (2003) azon érvelése kapcsán, hogy a jobboldaliak időnként igenis támogatják a változásokat, hogy ezek a változások gyakran a status quo fenntartására vagy valamilyen korábbi idealizált állapot helyreállítására irányulnak. Mint azt Huntington megfogalmazta, „a társadalom alapvető elemeinek megőrzése érdekében bele kell nyugodni, hogy egyes másodlagos fontosságú dolgokban a változás elkerülhetetlen” (Huntington 1957, 455). A konzervatív értelmiségiek védőszentje, Edmund Burke szintén azt mondta, hogy „az az állam, amely nem képes némi változásra, fennmaradni sem képes. Ezen képesség hiányával a berendezkedés azon elemének elvesztését is kockáztatja, amelyet pedig olyan elszántan meg akart védelmezni” (Burke 1789/1982, 9). Végül pedig Jost és munkatársai azt állították, hogy „Reagan az Egyesült Államok elnökeként leginkább olyan változásokat hajtott végre, amelyek az olyan hagyományos értékek helyreállítására irányultak, mint az individualizmus, a vallás, a kapitalizmus, a családi értékek, a rend és a fegyelem” (Jost és mtsai. 2003b, 383).

*A konzervativizmus pszichológiájáról folytatott nyílt vita.* Jostnak és munkatársainak (2003a, 2003b) a politikai konzervativizmust motivált társas megismerésként felfogó írásai parázs reakciókat váltottak ki – főként azon konzervatív kritikusok, publicisták és felháborodott levélírók részéről, akik a cikkekből teljesen tévesen a konzervativizmus elítélését olvasták ki. Válaszként Kruglanski és Jost (2003) megjegyezte, hogy míg a korábbi konzervativizmussal és liberalizmussal foglalkozó pszichológiai elemzések (többek között például Adorno és mtsai. 1950; Jaentsch



1938) patologizáltak bizonyos politikai nézetek támogatására való hajlamot, addig az ő megközelítésük az ilyen hajlamokat olyan általános pszichológiai változók (például a lezárás iránti igény) működésével hozták összefüggésbe, amelyek időnként (egészen pontosan konkrét helyzetekben és körülmények között) a legtöbb emberre hatással lehetnek (például Kruglanski és Webster 1996).

Ennél is továbbmenve Kruglanski és Jost (2003) a lezárás iránti igénynek a mindenféle témával kapcsolatos ítélet vagy hiedelem kialakításában betöltött funkcionális értékét is kihangsúlyozták. Végül pedig, a szerző szavaival szólva „a humán pszichológia cseréire építő modellje azt feltételezi, hogy egy vonás vagy motiváció az adott helyzettől függően egyaránt lehet előnyös vagy éppen hátrányos. A fenyegetettségre és a bizonytalanságra való fokozott érzékenység semmiképpen nem minősül minden körülmény között maladaptívnek. Még a zárt gondolkodás is lehet hasznos, feltéve, hogy az illető a »megfelelő« értékekről és helyes véleményekről gondolkodik »zártan«; akár hasznos is lehet, ha valaki vonakodik attól, hogy régi meggyőződését egy új szeszély kedvéért feladja” (Kruglanski és Jost 2003, 22).

## A politikai konfliktusokkal szemben tanúsított attitűdök

A lezárás iránti igényben gyökerező két összeegyeztethetetlen hajlam pszichológiai feszültségéről tanúskodik az a – korábban már idézett – kutatási eredmény, miszerint a lengyeleknél a lezárás iránti igény és gazdasági konzervativizmus negatívan korrelál egymással (Golec 2001, 2002a, 2002b; Kossowska és Van Hiel 2003, 2. tanulmány). Ez a két hajlam pedig (1) a bármely éppen hozzáférhető ideológia megragadására és befagyasztására való hajlam, illetve (2) a lezárás iránti igény szempontjából nemkívánatos, vagy az adott személy elveivel ellenkező tartalmú ideológiák elutasítására való hajlam. Számos közelmúltban készült vizsgálat megerősítette, hogy az egyének aktuális politikai konfliktusokkal kapcsolatos attitűdjei kapcsán kimutatható ez a fajta feszültség. Ennek szellemében Golec és Federico (2003) például amellet érvelt, hogy lezárás iránti igény azáltal, hogy leegyszerűsítő, könnyen kialakítható értelmezések preferálására motivál, az

egyéneket a konfliktusok egyoldalú, fekete-fehér terminusokban való észlelésére készíteti, amikor is nekik igazuk van, az ellenoldal meg téved. Az ilyen értelmezések azután a konfliktus versengésként és agresszióként való megközelítésére ösztönözhetnek. Persze nyilvánvalóan nem a lezárás iránti igény az egyetlen tényező, amely befolyással bír arra, hogy az egyének miként értelmezik a konfliktusokat. Az értelmezéseket valószínűleg, sőt minden bizonnyal egyéb tényezők is befolyásolják, így különösen az úgynevezett „konfliktussémák” (Bar-Tal, Kruglanski és Klar 1989; Kruglanski, Bar-Tal és Klar 1993). Ezek a sémák az adott egyén központi referenciacsoportjának a szóban forgó konfliktussal kapcsolatos attitűdjeit tükrözik. Amennyiben a lezárás iránti igény a könnyen hozzáférhető értelmezésekhez való ragaszkodásra ösztönöz, úgy ugyanezt megteheti a könnyen hozzáférhető konfliktussémák vonatkozásában is. Bizonyos helyzetekben és bizonyos egyének számára a lezárás iránti igénynek a konfliktusokkal kapcsolatos értelmezésekre gyakorolt *közvetlen* hatása, valamint a hozzáférhető sémákon keresztül kifejtett *közvetett* hatása egy irányba hathat, és így összeegyeztethető lehet. A magas lezárás iránti igénnyel rendelkező személyek esetében ez akkor következhet be, ha a konfliktussémáik a konfliktust versengő, zéró összegű terminusokban határozzák meg. Ilyen feltételek mellett a magas lezárás iránti igénnyel rendelkező személyek a konfliktust sokkal versengőbbben és agresszívebben fogják megközelíteni, mint az alacsony lezárás iránti igényűek. Ha azonban egy magas lezárás iránti igénnyel rendelkező személy számára a legkönnyebben hozzáférhető konfliktusséma együttműködést tartalmaz, akkor az illetőnek dilemmát okozna a konfliktus helyénvaló kezelése. A lezárás iránti igény egy versengő megoldás irányába terelné az illetőt, míg a hozzáférhető sémához való ragaszkodás az együttműködő megoldást propagálja. Az alacsony lezárás iránti igénnyel jellemezhető személyek szintén szembekerülhetnek hasonló konfliktussal; míg a motivációs hozzáállásuk az együttműködés irányába tereli őket, a hozzáférhető sémákhoz való ragaszkodásra irányuló hajlamuk megakadályozhatja, hogy teljes mellszélességgel a kooperatív megoldás mellé álljanak. Mindezek fényében nem lehet egyértelműen megjósolni, hogy amikor a hozzáférhető konfliktusséma együttműködő jellegű, a lezárás iránti igény milyen különbségeket fog a konfliktusok kezelésében okozni.



Golec és Federico (2003) első tanulmányukban – egy 1966-os, kifejezetten a külpolitika területén dolgozó személyek körében végzett felmérést (Mennis 1971) felhasználva – amerikai külpolitikai hivatalnokokat vizsgáltak a hidegháború kiteljesedésének idejében. A vizsgálat akkori interjúalanyai vagy az Egyesült Államok Védelmi Minisztériumának vagy pedig a Belügyminisztériumának a munkatársai voltak, így mindannyian jelentős politikai szereplőknek számítottak, akik a nemzetközi politikai arénában az Egyesült Államok nevében döntéseket hozhattak. Golec és Federico a tanulmányban két független változót vett figyelembe: (1) a kognitív lezárás iránti igény egy közelítő értékét, amely az eredeti felmérés 15 rigiditással kapcsolatos – a Lezárás Iránti Igény Skála (Webster és Kruglanski 1994) tartalmát lefedő – tételéből lett megállapítva, valamint (2) a válaszadók konfliktussémáját, amelyet az eredeti felmérés olyan kérdéseiből állapítottak meg, amelyek a vizsgálati személyeknek a társadalmi konfliktusokról vallott nézeteik fekete-fehér, jó-rossz terminusokban való kifejezését kérte, illetve azt vizsgálta, hogy az illető mennyire támogatja a konfliktusok versengő megközelítését.

A két fő függő változó az volt, hogy az illető mennyire támogatta vagy éppen ellenezte (1) a fegyverzetek ellenőrzéséről szóló, illetve (2) az 1963-as kísérletezési tilalomra vonatkozó egyezményt. Az eredmények igazolták a kutatók hipotéziseit. Egyrészt bizonyítékokat találtak arra vonatkozóan, hogy a lezárás iránti igény közvetlenül befolyásolja a militáns beállítottságot (vagyis a magas lezárás iránti igénnyel rendelkező személyek az alacsony lezárás iránti igényűekhez képest kevésbé támogatták mind a fegyverzet-ellenőrzésre, mind a kísérletezés tilalmára vonatkozó egyezményt). Másrészt beigazolódott az a feltevésük is, hogy a lezárás iránti igény és a konfliktusséma interakciója befolyásolhatja az előbbi hatást; a versengő konfliktussémával rendelkező személyeknél a lezárás iránti igénynek a militánsságra gyakorolt hatása jóval erősebb volt, mint az együttműködő konfliktussémával rendelkező személyeknél.

Egy következő tanulmányukban Golec és Federico (2003) két kortárs lengyelországi párt aktivistáit és funkcionáriusait vizsgálta; az egyik a Szabadság Uniója volt, amelyre a politikai konfliktusok együttműködő megközelítése (vagyis együttműködő konfliktusséma) volt jellemző, a másik pedig a Lengyel Családok Li-



gája, amelyet a konfliktusok versengő megközelítése (vagyis versengő konfliktusséma) jellemzett. A lezárás iránti igényt ez alkalommal a Lezárás Iránti Igény Skála (Webster és Kruglanski 1994) lengyel nyelvre átültetett változatával mérték. A vizsgálat tárgyai Lengyelországnak az Európai Unióhoz való csatlakozásával kapcsolatos attitűdök voltak, amely a vizsgálat idején aktuális és sokat vitatott téma volt. Az együttműködő megközelítés ebben a helyzetben a csatlakozás öröndetesnek tartása volt, a versengő megközelítés pedig a csatlakozás elutasítása. Akárcsak az előző tanulmányban, a kutatóknak itt is sikerült igazolniuk a lezárás iránti igény közvetlen hatását; minél magasabb volt a lezárás iránti igény, annál elutasítóbban állt hozzá az illető az Európai Unióhoz való csatlakozáshoz. A közvetlen hatásra azonban itt is befolyással volt a lezárás iránti igény és a konfliktusséma típusának interakciója; a (versengő konfliktussémával rendelkező) Lengyel Családok Ligája tagjainál a lezárás iránti igény hatása erősebb volt, mint az (együttműködő konfliktussémával jellemezhető) Szabadság Unió tagjai esetében.

Egy harmadik vizsgálatukban (Federico és Golec 2003) amerikai egyetemi hallgatóknak az Egyesült Államok egy esetleges Irak elleni katonai akcióba való bevonódásával kapcsolatos attitűdjeit nézték; és tették mindezt 2002 őszén, amikor az Irak elleni katonai akció lehetősége rendszeres beszédtema volt. A kutatók arra voltak kíváncsiak, hogy a vizsgálati személyek által vallott ideológiai nézetek miként befolyásolják a lezárás iránti igénynek a katonai akciókkal kapcsolatos militáns attitűdökre gyakorolt hatását. Két ideológiát vizsgáltak, amely mindegyike az egyén saját országával való azonosulásának valamilyen formáját képviselte: (1) a *nacionalizmust*, amely a (nemzeti) saját csoport felsőbbrendűségére alapozó agresszív álláspontot képviselte, illetve (2) a *patriotizmust*, amely a nemzeti csoport egy semleges, nem agresszív szeretetét képviseli (Feshbach 1994; Viroli 1995). A kutatás eredményei szerint a nacionalizmus magas szintje mellett a lezárás iránti igény és az Irak elleni katonai akció támogatása szignifikáns pozitív korrelációban állt egymással – azonban ugyanez nem volt igaz a nacionalizmus alacsony szintje mellett. A lezárás iránti igény és a patriotizmus mértéke között viszont éppen ellenkező irányú kapcsolatot találtak; a lezárás iránti igény csak a patriotizmus alacsony szintje mellett volt szignifikáns kapcsolatban a

militáns hozzáállással, a patriotizmus magas szintje esetén nem. Mindezek alapján úgy tűnik, hogy a nemzettel való azonosulásnak csak azon eseteiben lesz a lezárás iránti igény és az agresszív nemzetközi attitűdök közötti kapcsolat erősebb, ha az azonosulás jellege olyan konfliktussémával jár együtt, amely a másik féllel szemben ellenséges viselkedést ír elő.

*A halandóság kiugróságának hatása és a lezárás iránti igény.* Habár a halál az élet azon kevés dolgainak egyike, amit biztosra lehet venni, a gondolata mégis jelentős mértékű bizonytalanságot válthat ki. A halál értelemszerűen teljesen ismeretlen tapasztalat az emberek, az élő lények számára – és emiatt maga a képzet is szubjektíven felmérhetetlen, felfoghatatlan és nyugtalanító. Bizonyos értelemben a halál képze az, amely magában foglalja a legvégső bizonytalanságot és a legnagyobb „rosszat” (mivel sok ember számára a legrosszabb dolgot jelenti, ami csak történhet velük). Az ilyen fogalmi társítások a bizonytalanság körül szélsőségesen negatív légkört, és ezáltal a kikerülésére irányuló tendenciát hoznak létre vagy fokozott nemspecifikus lezárás iránti igényt váltanak ki. A terror menedzsment elmélet keretei között folyó kutatások eredményei erősen alátámasztják ezt a feltételezést (Greenberg, Pyszcynski és Solomon 1986; Solomon, Greenberg és Pyszcynski 1991; Pyszcynski, Solomon és Greenberg 2003).

*A halandóság kiugróságának és a lezárás iránti igény hatásainak hasonlósága.* Shah és munkatársai (1998) korábban már említett feltételezése szerint a lezárás iránti igény által felerősített törekvés a konszenzuális tudásra és a stabil társas valóságra fokozni fogja a saját csoport tagjainak előnyben részesítését, mivel a saját csoport az egyének legfőbb forrása a társas valóság tekintetében. Hasonlóképpen, a terror menedzsment elmélete is központi tételeként kezeli a hiedelmek konszenzuális validálását (vagyis az egyén társas valóságának megerősítését). A feltételezésekkel összhangban a kutatási eredmények arra utalnak, hogy a halandóság kiugrósága fokozza a saját csoporttal való azonosulást (például Harmon Jones, Greenberg, Solomon és Simon 1996), valamint felerősíti a „hamis konszenzus” hatást (Pyszcynski és mtsai. 1996). Egy kapcsolódó terület, ahol a halandóság manipulálása a lezárás iránti igény által kiváltott hatásokhoz vezetett, a hasonló és különböző másik értékelése. A lezárás iránti igény elmélete szerint a fokozott lezárás iránti igény által előidézett stabil társas



valóságra való intenzívebb törekvésnek fokoznia kell a hasonló másikat pozitív és az eltérő másikat negatív értékelését. Egy korábban már bemutatott kutatásban (Kruglanski és Webster 1991) valóban azt találták, hogy a lezárás iránti igény fokozása a többi résztvevőtől eltérő véleménynek hangot adó társ nagyobb mértékű elutasítását, illetve a többiekével azonos véleményt kifejező (vagy amellett érvelő) társ nagyobb mértékű kedveltségét váltotta ki. Hasonló eredményt kapott Doherty (1998) is; vizsgálatában a lezárás elérésére motivált személyek jobban elutasították a kulturális normáktól eltérő vizsgálati személyt, mint azok, akik a lezárás elkerülésére voltak motiválva. Ezzel analóg módon a terror menedzsment elmélet azt állítja, hogy azok a személyek, akiknek a figyelmét felhívják saját halandóságukra, erősebben fognak kulturális világképükhöz ragaszkodni, mint azok, akiket nem emlékeztettek halandóságukra. Rosenblatt, Greenberg, Solomon, Pyszcynski, és Lyon (1989) például kimutatták, hogy a vizsgálati személyek (akár hivatásos bírák, akár egyetemi hallgatók voltak) sokkal súlyosabban büntették az erkölcsi normák megsértését, ha előtte emlékeztették őket saját halandóságukra.

A lezárás iránti igény hatásai és a halandóság kiugróságának hatásai közötti hasonlóság a sztereotipizálás területén is kimutatható. Mint arról már korábban volt szó, a lezárás iránti igény elmélete szerint a magas lezárás iránti igénnyel rendelkező személyek inkább fognak sztereotípiákra támaszkodni, mint az alacsony lezárás iránti igényűek – mivel a sztereotípiák révén az egyén stabilnak és rendezettnek láthatja a világot. Dijksterhuis, Van Knippenberg, Kruglanski és Schaper (1996) egy kutatása kimutatta, hogy a magas lezárás iránti igénnyel rendelkező személyek több, a sztereotípiák irányába torzított emléket hívtak elő személyek és események kapcsán, mint az alacsony lezárás iránti igénnyel rendelkezők. A lezárás iránti igény kísérleti manipulálása hasonló hatásokat okozott (Dijksterhuis és mtsai. 1996). Ezzel párhuzamosan a terror menedzsment elméletének keretein belül Schimmel, Simon, Greenberg, Pyszcynski, Solomon, Warmonsky és Arndt (1999) mellett érvelt, hogy a sztereotípiák, amelyek rendet, stabilitást és állandóságot biztosítanak, a kulturális világkép fontos részét képezik. A gondolatmenettel összhangban Schimmel és munkatársai azt találták, hogy a halandóság kiugróvá tétele következtében a vizsgálati személyek a vonatkozó sztereotípiával



konzisztensen viselkedő személyeket jobban kedvelték, mint a sztereotípiával inkonzisztens viselkedést tanúsító személyeket.

Dechesne és munkatársai két közelmúltban végzett vizsgálata közvetlenebb bizonyítékkal is szolgált arra vonatkozóan, hogy a halandóság kiugrósága fokozza a lezárás iránti igényt. Dechesne és Pyszcynski (2002) egy vizsgálatukban a résztvevőkkel halálközeli élményekről szóló cikkeket olvastattak. A vizsgálati személyek felének azt az információt adták, hogy az ilyen élmények a halál utáni élet létezését bizonyítják, míg a másik felének azt mondták, hogy ezek az élmények megmagyarázhatóak a szélsőséges stresszre adott pszichológiai reakciókként. Ezt követően a résztvevők felének a saját halálukkal kapcsolatos érzéseikkel és gondolataikkal kellett foglalkozniuk, míg a vizsgálati személyek másik felének a fogfájással kapcsolatos érzéseiket és gondolataikat kellett átgondolniuk. Végül a résztvevőknek arra kellett válaszolniuk, hogy mennyire hisznek a halál utáni életben. Összhangban azzal a feltételezéssel, hogy a halandóság kiugrósága fokozza a lezárás iránti igényt, az eredmények szerint a vizsgálati személyek megragadták és befagyasztották a rendelkezésükre bocsátott magyarázatokat. A fogfájásos feltételben szereplő vizsgálati személyekhez képest a halandóság kiugróságának kitett résztvevők jobban hittek az adott magyarázatban annak tartalmától függetlenül; vagyis a kapott magyarázatnak megfelelően jobban hittek akár a halál utáni élet létezésében, akár a pszichológiai reakciókkal magyarázó elméletben.

Egy másik tanulmányban Dechesne és Wigboldus (2001) amellett érvelt, hogy (1) a halandóság kiugróvá tétele fokozni fogja a kognitív sémák elfogadása és alkalmazása iránti igényt annak érdekében, hogy az egyének a rend, a bejósolhatóság és a stabilitás egyfajta érzetét hozhassák létre, valamint hogy (2) ez a hatás legelőt tekintve nemspecifikus lesz (vagyis nemcsak a kulturálisan közös és jelentéstartó sémák esetében lesz igaz). Akárcsak a korábbi vizsgálatban, a vizsgálati személyek felénél a halandóságot itt is kiugróvá tették (felének saját halálán, másik felének pedig a fogfájáson kellett gondolkoznia). A vizsgálati személyeknek ezt követően A és B betűk számítógép képernyőjén bemutatott ismétlődő mintázatát kellett a lehető legpontosabban és leggyorsabban felismerniük. Azok a vizsgálati személyek, akiknek felhívták a figyelmét a halandóságukra, szignifikánsan gyorsabban ismerték

fel a mintázatokat, mint azok, akiknek a fogfájással kapcsolatos érzéseiken és gondolataikon kellett merengeniük. Ez az eredmény is alátámasztja azt az elképzelést, hogy a halandóság kiugrósága által kiváltott lezárás iránti igény arra készteti az egyéneket, hogy a koherens tudás kialakítása érdekében azonnal ragadják meg a rendelkezésre álló információkat.

Ha a halandóság kiugróvá válásának egyik fontos aspektusa az általa kiváltott (averzív) bizonytalanság, úgy a bizonytalanságot eleve gyűlölő személyek (vagyis akiknek magas a vonásszintű lezárás iránti igénye) a saját halandóságukkal való szembesüléskor különösen intenzív félelmet és zaklatottságot fognak átélni. Dechesne, Janssen és Van Knippenberg (2001) kutatása alátámasztotta ezt az elképzelést. Egyik kísérletükben arra kérték a vizsgálati személyeket, hogy egy mondatban írják le a halál kapcsán eszükbe jutó gondolataikat és érzéseiket. A lezárás iránti igény és a résztvevők által a halállal kapcsolatban kifejezett szorongás mértéke között szembeszökő kovariáció mutatkozott. Az alacsony lezárás iránti igénnyel rendelkező személyek tipikus válaszaik elfogadásról tanúskodtak (például „olyan valami, aminek el kell jönnie, nem olyasmi, amitől félni kell”), néhányuk még kíváncsiságról is tanúbizonyságot tett (például „kíváncsi vagyok mi fog történni utána”). Ezzel szemben a magas lezárás iránti igénnyel rendelkező résztvevők válaszaik kivétel nélkül jelentős szorongásról tanúskodtak (nagyon jellemző mondat volt a „nem akarok meghalni”).

Dechesne, Janssen és Van Knippenberg egy másik tanulmányban azt találták, hogy az alacsony lezárás iránti igénnyel rendelkező személyek majdnem kétszer annyi időt fordítottak a halálukkal kapcsolatos kérdések megválaszolására, mint a magas lezárás iránti igényűek. Sőt, a magas lezárás iránti igényű személyek szignifikánsan kevesebb időt fordítottak a halállal kapcsolatos válaszaikra, mint amennyit a televíziózási szokásaikra vonatkozó kérdések megválaszolásával töltöttek. Az alacsony lezárás iránti igényű személyeknél ez pont fordítva alakult; vagyis lényegesen több időt töltöttek a halálra vonatkozó, mint televíziózásra vonatkozó kérdésekkel. Ezek az eredmények arra utalnak, hogy a magas lezárás iránti igénnyel rendelkező személyek megpróbálják a halálhoz kapcsolódó bizonytalanságot elkerülni, saját halandóságukkal szembesülve a kultúra és a konvenciók otthonos ké-

nyelmét keresik, míg az alacsony lezárás iránti igénnyel rendelkezőknek akár a kíváncsiságát is felkeltheti a halál gondolata által kiváltott bizonytalanság (lásd még Dechesne és Kruglanski, megjelenés alatt).

**A zárt gondolkodás vizsgálata konkrét események kapcsán: a Challenger űrsikló katasztrófája, a jom kippur háború és a bevándorlók akkulturációja**

A lezárás iránti igény valós helyzetekre vonatkozó relevanciája nem csupán a kiváltó feltételekhez (például a halandóság kiugróságához) vagy az általa befolyásolt attitűdökhöz és ítéletekhez köthető; fontos abból a szempontból is, hogy a meghozott döntések cselekvésre vagy éppen tétlenségre késztetnek. A következőkben a lezárás iránti igény két olyan valós esemény kapcsán kerül elemzésre, ahol egy téves előfeltevés befagyasztása komoly társadalmi jelentőséggel bíró katasztrófális következményekhez vezetett: (1) a Challenger űrsikló 1986-os halálos kimenetelű felrobbanása, valamint (2) Izrael Egyiptom és Szíria általi meglepetésszerű lerohanása 1973 októberében, amely kirobantotta az általában jom kippur háború néven ismert eseménysort.

El kell ismerni, hogy a most bemutatásra kerülő elemzéshez nem áll rendelkezésre a résztvevők ellenőrzött körülmények között produkált pszichológiai reakcióinak részletes és számszerűsített adatsora. Az elemzések valószerűsége éppen ezért a körülményekre vonatkozó kvalitatív ismeretekre támaszkodik; ezek a Challenger katasztrófája esetében csupán a nyilvánosan hozzáférhető adatokból és dokumentumokból származnak, míg a jom kippur háború esetében ezt interjúkból (Bar-Josef és Kruglanski 2003) származó további adatok is kiegészítik. Ennek megfelelően a lezárás iránti igény elméletének ilyen alkalmazása ahhoz hasonlítható, amikor elérhető elméletek és az ismert tények birtokában múltbeli események történelmi rekonstrukciója zajlik. Az ilyen jellegű vállalkozás a szociálpszichológiai tudás egy kíváncsatos alkalmazását képviseli; lehetővé teszi a tudományág számára, hogy hozzájáruljon a jelentős társadalmi kérdésekről nagy nyilvánosság előtt zajló általános párbeszédhez (Kruglanski 1994, 2001).



## A gondolkodás befagyasztása és a Challenger-katasztrófa

Az Egyesült Államok űrprogramja, bár gyakran bámulat és csodálat tárgya, időként egy-egy nagyobb katasztrófa miatt mégis kisiklik pályájáról. A legutóbbi ilyen katasztrófa az volt, amikor a Columbia űrsikló leszállás közben darabokra hullott. Ennek az űrhajósok életét is követelő szerencsétlenségnek a pontos körülményeiről és lehetséges okairól a mai napig csak kevés információ áll rendelkezésre, jelenleg is széles körű vizsgálat folyik ezek kiderítésére. Összehasonlíthatatlanul több információ áll rendelkezésre az előző, még 1986-ban történt tragédiáról, vagyis a Challengernek percekkel a kilövés után bekövetkezett – és az összes fedélzeten lévő űrhajós életét követelő – felrobbanásáról. Bizonyos értelemben a Challenger katasztrófája legalább annyira a *döntéshozatal*, mint a *technológia* kudarca volt. A kilövésre vonatkozó döntést olyan hatalmas pszichológiai nyomás alatt hozták, hogy a NASA normál ügymenetét megkerülve a szakértők kifogásait vagy felülbírálták, vagy visszatartották a döntéshozóktól. Intenzív és többféle nyomás nehezedett a NASA-ra; az, hogy költséghatékony és produktív működést tanúsítva (1986-ban 15, 1988-ig pedig 24 űrrepülést kívántak végrehajtani) biztosítani kívánták a Kongresszus anyagi támogatását, hogy a nyilvánosság intenzíven érdeklődött az űrrepülés iránt, hogy a „Tanár az Űrben” programot széles körben hirdették, valamint a NASA technológiai hatékonyságának bizonyítási vágya mind hozzájárult ehhez. Mindez egy olyan erőteljes pszichológiai „kuktát” hozott létre, amelyben a NASA döntéshozói egyes elképzeléseiket fixálták, és az azoknak ellentmondó tényekkel szemben érzéketlenek lettek, bármilyen könnyen hozzáférhetőek is voltak azok.

Az a pszichológiai helyzet, amelyben a NASA döntéshozói találták magukat, minden bizonnyal mind specifikus, mind nem-specifikus lezárás iránti igényt is magában foglalt. Ami a specifikus lezárás iránti igényt illeti, a Challenger esetében a kilövés mellett szóló döntés mindenképpen kívánatosabb volt, mint az elhalasztás mellett szóló. A kilövésre vonatkozó döntés azt jelentette, hogy tartani tudják az ütemtervet, a közönség nem lesz csálódott, valamint hogy az űrprogram egy újabb hatalmas teljesítményt könyvelhet el. Mindemellett bármilyen lehetséges rendszerhiba említése azt jelentette volna, hogy a költségek tovább

növekednek – márpedig ez a lehetőség a költséghatékonyság és gazdaságosság mellett elkötelezett NASA-nak nem nagyon volt ínyére. A specifikus lezárás iránti igény mellett a NASA döntéshozóinak motivációi minden bizonnyal jelentős mértékű nem-specifikus lezárás iránti igényt is tartalmaztak, amelyet az időnyomás és a kilövés közelgő határideje váltott ki. Minthogy korábban a kilövés folytatása mellett foglaltak állást, a fokozott nemspecifikus lezárás iránti igény a határidő közeledtével felerősíthette a korábbi döntésük befagyasztását. Így, habár a Morton-Thiokol (ez a cég gyártotta a szilárd rakétaindítókat) mérnökeinek aggodalmát felkeltették az indítórakétán megjelenő hideg foltok, ez az információ mégsem jutott el a felelős személyek tudatáig – és ez részben kétségtelenül a kilövés mellett szóló döntés befagyasztására irányuló motivációjuknak tulajdonítható.

Az is említést érdemel, hogy a Challenger tragédiájában érintett különböző szereplők – valószínűleg eltérő motivációjukból fakadóan – eltérő attitűdökkel rendelkeztek a kilövéssel szemben. Így például a Morton-Thiokolnál dolgozó mérnökök döntéseiket időnyomás hiányában hozhatták meg (vagyis a nemspecifikus lezárás iránti igényük szintje alacsony volt), valamint döntésüknek a NASA-ra gyakorolt politikai és gazdasági következményei miatt sem nagyon kellett aggódniuk. Másrésről éppen ők élhették át a legnagyobb érvénytelenségtől való félelmet (amely tudvalevőleg csökkenti a nemspecifikus lezárás iránti igényt), nehogy az általuk kifejlesztett termék hibásnak bizonyuljon. Mindezeknek megfelelően ők elleneztek legerősebben a kilövést.

A Morton-Thiokol felső vezetésének más motivációi voltak. Mivel egy körülbelül évi 400 millió dolláros szerződés miatt nagymértékben függtek a NASA-tól, a Morton-Thiokol vezetősége könnyen magáévá tette az ügyfél aggodalmait. Robert Lund, a cég műszaki alelnöke tanúvallomásában azt mondta, hogy eredetileg ugyan ő is ellenezte a kilövést, de megváltoztatta a véleményét, „miután megmondták neki, hogy hagyja a mérnökként való gondolkodást, és kezdjen végre a cégért felelős vezetőként gondolkodni”. Összefoglalva, nem a megfelelő jelzések hiánya vezetett a Challenger katasztrófájához, hanem az, hogy ezekre a jelzésekre nem fordítottak elég figyelmet és nem értelmezték őket megfelelően. Mindezt pedig végső soron erőteljesen befolyásolhatták a végzetes kilövés folytatását vagy leállítását érintő dön-

téshozatali folyamatban érintett fontosabb szereplők által átélt specifikus és nemspecifikus lezárás iránti igény episztemikus motivációi.

## A lezárás iránti igény és a jom kippuri rajtaütés

A zárt gondolkodás mindent átható jellege mindenféle sorsdöntő ítéletet és döntést befolyásolhat, beleértve a Challenger tragédiájával szemléltetett technológiai döntéseket, vagy akár az emberéletek szempontjából kiemelt kockázatú katonai döntéseket is. A zárt gondolkodás ez utóbbi területen kifejtett hatására lehet nagyon szemléletes példa az, ahogyan az izraeliek félreértelmezték az egyiptomi–szíriai közös támadás valószínűségét a zsidó megbékélés, más néven jom kippur napján 1973 októberében. Akárcsak a németek Szovjetunió elleni támadása 1941 júniusában (a Barbarossa-hadművelet), vagy a japánok Pearl Harbor elleni támadása hat hónappal később, az összehangolt egyiptomi–szíriai jom kippur támadás is a sikeres rajtaütés és a költséges hírszerzési kudarc klasszikus példája. Ami mindhárom esetben különösen meghökkentő, az az, hogy a rajtaütés annak ellenére meglepetésszerűen érte a célpontokat, hogy kellő bizonyíték állt rendelkezésükre arra vonatkozóan, hogy a támadó fél képes és szándékozik is támadást indítani. Ennek ellenére az érintett hírszerző ügynökségek egyik esetben sem tudták a kellő időben és pontosan figyelmeztetni az érintetteket.

A jom kippur támadás esetében, habár mind az egyiptomiak, mind a szíriaiak komoly erőfeszítéseket tettek annak érdekében, hogy Izrael ne tudjon tudomást szerezni támadási tervükről, az izraelieknek mégis mindkét oldalra vonatkozóan részletes információi voltak (részletek Bar-Josef és Kruglanski 2003). A jom kippur háború legtöbb tudományos szakértője, valamint a kivizsgálására létrehozott parlamenti bizottság is arra a következtetésre jutott, hogy a támadást megelőző napokban a katonai hírszerzés kutatórészlegének számos bizonyíték állt rendelkezésére arra vonatkozóan, hogy bármelyik pillanatban várható a támadás. Ennek megfelelően a kutatók egyetértenek abban is, hogy a kudarcot emberi tulajdonságok és mulasztás okozta. Mindaddig azonban senki nem próbálta meg feltárni azt a „fekete dobozt”,



amelyben a bejövő információk feldolgozása zajlott. Hasonlóképpen, senki nem kötötte konkrét tisztek konkrét diszfunkcionális viselkedését egy konkrét eredményhez – a rendelkezés álló információk téves értelmezésére épülő hírszerzési jelentés kialakításához, valamint a hírszerzési elemzőknek az információk kiértékelése során mutatott torzítási folyamataihoz. Könnyen elképzelhető, hogy az izraeli hírszerzés fontosabb szereplőinek magas lezárás iránti igénye jelentős mértékben hozzájárult ehhez a folyamathoz.

A jom kippur háború két kulcsfigurája különösen kiemelkedik ebből a szempontból: Eli Zeira vezérőrnagy, a katonai hírszerzés főigazgatója, valamint Yona Bandman alezredes, az egyiptomi ügyek fő elemzője. Egészen pontosan, általános viselkedésük és vezetői stílusuk alapján megállapítható, hogy mindkettejükre a lezárás iránti igény magas szintje volt jellemző. E személyiségjegy is hozzájárulhatott azon korai elképzelésük befagyasztásához, amely szerint egy összevont egyiptomi–szíriai támadás meglehetősen valószínűtlen. Jogosan merülhetnek fel azok a kérdések, hogy milyen bizonyítékok támasztják alá azt, hogy az előbb említett személyek nagyfokú lezárás iránti igénnyel rendelkeztek; vagy mi igazolja, hogy a jom kippur háború estéjén tanúsított viselkedésük lezárás iránti igényen alapuló befagyasztási folyamatot tükröz. A következőkben sorba vesszük ezeket a kérdéseket.

A magas lezárás iránti igénnyel rendelkező személyekről tudható, hogy (1) tekintélyelvűek (Webster és Kruglanski 1994; Jost, Glaser, Kruglanski és Sulloway 2003a, 2003b), valamint hogy (2) a saját véleményükkel ellentétes álláspontot képviselő személyekkel szemben hajlamosak az intoleranciára (Kruglanski és Webster 1991). Ezek a jellemzők kitűnően illeszkednek a Zeira és Bandman személyiségéről kapott jellemzésekhez; mindkettejükre erősen tekintélyelvű és határozott vezetési stílus volt jellemző, valamint mindketten meglehetősen türelmetlenek voltak a hosszadalmas és nyitott megbeszélésekkel szemben, egészen egyszerűen „ostobaságnak” tartva azokat. Zeira nem egyszer kijelentette, hogy ne is számítsanak előléptetésre azok a tisztek, akik valószínűnek tartják, hogy 1973 tavaszán kitörhet a háború. Magas beosztása, autokratikus vezetési stílusa és az eltérő véleményekkel szembeni intoleranciája mind hozzájárulhatott ahhoz, hogy az eltérő vélemények nem kaptak kellő hangsúlyt, ami-

nek következtében úgy érezhette, hogy saját előrejelzése a ténylegesnél nagyobb konszenzuson alapul.

Habár Bandman Zeiránál kevésbé volt befolyásos, mégis mind verbálisan, mind testbeszédével azt kommunikálta, hogy nem hajlandó mások véleményét meghallgatni. Az is köztudott volt róla, hogy az általa készített dokumentumokban egyetlen szó vagy vessző megváltoztatásához sem járult hozzá (Bar-Josef és Kruglanski 2003). Sem Zeira, sem Bandman nem volt hajlandó a sajátjuktól eltérő becsléseket bárkinek is továbbítani. Ennek következtében a politikusok nem voltak tisztában azzal a ténnyel, hogy az izraeli hírszerzés egyes tagjai másként látták Egyiptom és Szíria háborús szándékait.

Józan ésszel is belátható, hogy a hírszerzők kötelessége éppen az, hogy – legyen az bármennyire is komplex – a helyzetet a lehető legpontosabban fessék le a megrendelők számára. Ha a rendelkezésre álló információk alapján kibontakozó kép bonyolult és kétértelmű, akkor azt akként is kell a döntéshozók rendelkezésére bocsátani. Zeira és Bandman erről másképpen gondolkodtak. Mint azt a háború előtt néhány hónappal maga Zeira mondta néhány izraeli parlamenti képviselőnek:

„A vezérkari főnöknek kell döntést hoznia, és ennek a döntésnek egyértelműnek kell lennie. A katonai hírszerzés igazgatója ebben úgy tudja a legjobban támogatni, hogy, amennyiben ez objektíven lehetséges, a lehető legpontosabb és legegyszerűsebb becsléseket bocsátja rendelkezésére. Persze az igaz, hogy minél egyértelműbb és világosabb egy becslés, ha tévesnek bizonyul, akkor a hiba is egyértelmű és világos lesz – de ez a kockázat a katonai hírszerzés igazgatójává” (Agranat 1975).

Zeira és Bandman szakmai kötelességekről vallott felfogásában a világosságra és koherenciára helyezett hangsúly egybevág a róluk kapott jellemzésekkel, amelyek szerint a lezárás iránti igény magas szintjével rendelkeztek. A magas lezárás iránti igényükkel az is konzisztens volt, ahogyan a saját helyzetértékelésükkel ellenkező információkat elkerülték vagy elnyomták. Zeira az ilyen viselkedés legkritikusabb példáját húsz órával a háború kitörése előtt produkálta, amikor is úgy döntött, hogy figyelmen kívül hagyja a szovjetek által szerzett azon információt, hogy Egyiptom és Szíria háború indítását tervezi. Az, hogy Zeira – végül a jom kippur háború meglepő mivoltához vezető – kritikus információ-



kat tartott vissza az izraeli döntéshozóktól, a saját túlzott magabiztossága, a szakmai kötelességeiről vallott sajátos felfogása (vagyis hogy túlzott hangsúlyt helyezett az egyértelműségre) és az arabok háborús szándékairól vallott dogmatikus hiedelmei egyfajta kombinációjának tulajdonítható – márpedig ezek a jellemzők mind magas lezárás iránti igényre utalnak.

A jom kippur korai óráiban, miután a Moszadtól egyértelmű figyelmeztetés érkezett, a vezérkari főnök végül utasította az izraeli védelmi erőket, hogy készüljenek a várhatóan napnyugtakor kezdődő támadásra. Addigra már Zeira hite is erősen megingott saját elképzelésében; amikor azonban már minden információ egyértelműen a háborúra utalt, Zeira még akkor is vonakodott saját álláspontját teljesen feladni. Továbbra is kétségesnek tartotta a háború bekövetkezését, azt hangsúlyozta, hogy az Szadat részéről politikailag nem lenne előnyös, valamint úgy vélte, hogy még ha kezdeményeznek is ellenséges akciókat az egyiptomiak, a csatornán akkor sem kelnének át, mivel az meghaladná katonai teljesítőképességüket. Bandman hasonlóképpen gondolkodott. Szinte példátlan módon megtagadta, hogy aláírjon egy olyan új dokumentumot, amely a háború kitörésének nagy valószínűséget tulajdonított, és helyette egy olyan hírszerzési jelentést állított össze, amely a háború valószínűségét alacsonyra értékelte (Bar-Josef és Kruglanski 2003).

Összefoglalva, az a rejtély, hogy a bekövetkező események a kellő mennyiségű, a történéseket pontosan előre jelző információ rendelkezésre állása ellenére is meglepetésként érik a felet, megmagyarázható pszichológiai változókkal. A jom kippur háborút kirobbantó rajtaütés esetében ez az izraeli hírszerzésben kulcspozíciót elfoglaló személyeknek magas lezárás iránti igénye volt, akik jelentős mértékben meghatározták, hogy a katonai és kormányzati döntéshozóknak milyen értelmezések álltak a rendelkezésükre.

## Bevándorlók asszimilációja a befogadó kultúrához

A jom kippuri rajtaütés és a Challenger tragédiájának példái rávilágítanak azokra a valós helyzetekben bekövetkező, potenciálisan katasztrofális következményekre, amelyeket a magas (nemspeci-



fikus) lezárás iránti igény idézhet elő. Nem szabad azonban megfeledezni arról, hogy ez az igény ugyanakkor egy nagyon fontos episztemikus funkciót is szolgál – nélküle ugyanis a tudás kialakítása lehetetlen volna. Az, hogy egy adott tudás, amelynek kialakulásához a lezárás iránti igény is hozzájárult, kívánatosnak vagy éppen nemkívánatosnak minősül, a kívánatosság és nemkívánatosság kritériumaitól fog függeni. Egy még publikálatlan kutatás éppen ezt az elképzelést vizsgálta (Kosic, Kruglanski, Pierro és Mannetti, megjelenés alatt). Egy egyén kívánatosnak tarthatja a bevándorlóknak a befogadó ország kultúrájához való gyors asszimilációját és a befogadó közösség tagjaival való integrációját (a bevándorlás „olvasztótégely” eszményét képviselve). Akár éppen ellenkezőleg, azt is kívánatosnak tarthatja, ha a bevándorlók megőrzik eredeti kultúrájukat, és így hozzájárulnak a befogadó közösség kulturális sokszínűségéhez (a multikulturalizmus eszményét képviselve). Megfelelő körülmények között a fokozott lezárás iránti igény ezen eltérő kimenetek bármelyikéhez hozzájárulhat.

Az előbb említett körülmények arra vonatkoznak, hogy a bevándorló az új hazájába való megérkezésekor milyen jellegű társas valósággal szembesül. Amennyiben az illetőt saját nemzetiségi csoportjának tagjai – így például a vele együtt érkező családtagok vagy régi barátok, vagy akár korábbi kivándorlási hullámok során odaérkezett honfitársainak már kialakult közössége – veszik körül, úgy rendelkezésére áll egy olyan koherens társas valóság, amely zömében már ismerős, a bevándorló eredeti kultúráját tükröző értékeket, normákat és világnézetet tartalmaz. Amennyiben – mint azt jelen elmélet feltételezi – a stabil társas valóságra való törekvést valóban fokozza a lezárás iránti igény, úgy minél magasabb lesz a bevándorló lezárás iránti igénye, annál inkább hajlamos lesz a honfitársai közösségéhez ragaszkodni, és annál kevésbé áll majd készen arra, hogy az addig megszokottól jelentősen eltérő társas valóságot képviselő befogadó kultúrához asszimilálódjon.

Egészen más pszichológiai helyzet alakulhat ki akkor, ha a bevándorló a megérkezésekor viszonylag elszigetelődik honfitársaitól, és az egyetlen hozzáférhető társas valóságot a befogadó ország (a bevándorló számára) új kultúráját hordozó – munkahelyi környezetben és társas helyzetekben megismert – tagjai képvise-

lik. Ugyanezzel a társas valósággal szembesül a befogadó ország tömegkommunikációs médiáján keresztül is, amelynek a mindennapok során óhatatlanul ki van téve. Minthogy erősen vágyanak a társas valóságra, valamint a fenti körülmények között az egyetlen egyértelmű és elérhető társas valóságot a befogadó ország kultúrája jelenti, a magas lezárás iránti igénytel rendelkező bevándorlók gyorsabban és intenzívebben magukévá tehetik azt, mint az alacsony lezárás iránti igényűek. Vagyis, a honfitársaiktól az új hazájukba érkezéskor elszigetelődő bevándorlók annál inkább hajlamosak lesznek a befogadó kultúrához asszimilálódni, minél magasabb a lezárás iránti igényük.

Kosic, Kruglanski, Pierro és Mannetti (2003) három vizsgálatot is végeztek az előbbi feltevések empirikus ellenőrzésére. Az elsőben a vizsgálati személyek olyan horvát bevándorlók voltak, akik 10 hónaptól 10 évig tartó ideje éltek már Olaszországban. A vizsgálati személyeknek a Lezárás Iránti Igény Skála (Webster és Kruglanski 1994) horvát nyelvű változatát (Mannetti és mtsai. 2002), a Szociokulturális Adaptációs Skálát (Kosic 1998; Berry és Kim 1988), valamint az Akkulturációs Stratégiák Skáláját (Kosic 1998; Dona és Berry 1994) kellett kitölteniük. Mindemellett három további kérdésre is válaszolniuk kellett, amelyek arra irányultak, hogy (1) vajon a befogadó országban családtagokhoz, rokonokhoz vagy barátokhoz csatlakoztak-e (igen/nem), (2) kivel érkeztek Olaszországba (a válaszlehetőségek „családdal vagy rokonokkal”, illetve „egyedül” voltak), illetve hogy (3) az Olaszországban töltött első három hónap során milyen referenciacsoporttal volt társas kapcsolatuk. A kutatók a három kérdésre kapott válaszból egyetlen összevont, „megérkezéskori referenciacsoport”-nak nevezett mutatót képeztek. A fentebbi elemzéssel összhangban az eredmények arra utaltak, hogy azoknál a vizsgálati személyeknél, akiknek a megérkezéskori referenciacsoportja elsősorban honfitársaikból állt, a (nemspecifikus) lezárás iránti igény növekedésével párhuzamosan csökkent az olasz kultúrához való asszimilációjuk mértéke (ez utóbbit a két fentebb említett skálával vizsgálták, amely skálák egyébként egy képzett általános faktorban egyaránt nagy súllyal szerepeltek). Ezzel szemben a főként olaszokból álló referenciacsoporttal bíró bevándorlóknál a lezárás iránti igény fokozódásával párhuzamosan megnőtt az olasz kultúrába való asszimilációjuk mértéke és kiterjedtsége is.



Kosic és munkatársai olaszországi lengyel bevándorlókkal is megismételték ugyanezt a vizsgálatot. Az előző kutatásban alkalmazott skálák mellett (ebben az esetben a Lezárás Iránti Igény Skála lengyel változatát használták) egy Olasz Kulturális Ismeretek Kérdőívet is kitöltettek a vizsgálati személyekkel (ez utóbbi olyanokra kérdezett rá, mint Olaszország régióinak a nevei, az olasz zászlóban szereplő színek, Olaszország elnökének a neve stb.). A horvát mintához hasonlóan a résztvevők itt is válaszoltak a „megérkezés kori referenciacsoport” összevont mutatójának megállapításához szükséges három kérdésre. A megérkezésük utáni időben főként honfitársaikkal kapcsolatot tartó lengyelek eredményei megismételték a korábbiakat: minél magasabb volt a lezárás iránti igényük, annál inkább hajlamosak voltak az eredeti kultúrájuk fenntartására, annál kevesebb kapcsolatuk volt olaszokkal, és annál kevesebbet tudtak az olasz kultúráról. Ezzel szemben azon lengyel bevándorlók esetében, akik már a kezdetektől olaszokkal kerültek kapcsolatba, a lezárás iránti igény fokozódásával párhuzamosan egyre csökkent az eredeti kultúrájuk megőrzésére való hajlamuk, egyre kiterjedtebb kapcsolatot tartottak fenn olaszokkal és egyre többet tudtak az olasz kultúráról.

Egy harmadik, utolsó vizsgálatban szintén lengyel bevándorlókat vizsgáltak, de ez alkalommal eseteleírásokat alkalmazó kísérleti módszerrel (van Oudenhoven, Prins és Buunk 1998). Az eseteleírások főszereplői a Berry (1990, 1997) által azonosított négy akkulturációs típus – egészen pontosan az asszimiláció, az integráció, a marginalizáció és a szeparáció – valamelyikét tanúsították. Az eredmények szerint azoknál a lengyel bevándorlóknál, akik a megérkezésüket követő első három hónapban túlnyomórészt honfitársaikkal kerültek kapcsolatba, a lezárás iránti igény növekedése fokozta a szeparációs kulturális beilleszkedési stratégiát választó főhőssel való azonosulást és empátiát. Ezzel szemben az ugyanezen időszakban főként olaszokkal kapcsolatba kerülő bevándorlóknál minél magasabb volt a lezárás iránti igény, annál nagyobb mértékben azonosultak és empatizáltak az asszimiláció stratégiáját választó főhőssel. Összefoglalva megállapítható, hogy a lezárás iránti igény a körülményektől függően segítheti, de éppen gátolhatja is a bevándorlók befogadó kultúrába való asszimilációját. Függetlenül attól, hogy a beilleszkedési stra-



tégiák egyike vagy másika „jobbna” vagy „helyesebbnek” minősül-e, ebből a szempontból a lezárás iránti igény önmagában értéksemleges marad.

### Epilógus: a lezárás iránti igény és a „helyes” ítéletek pszichológiája

Mint azt a fentiek is érzékeltetik, nem önmagában a lezárás iránti igény magas szintje a problematikus kérdés, hanem a lezárás iránti igény és a valamilyen szempontból helytelennek vagy nem megfelelőnek tartott információ vagy ismeret (például az eredeti kultúra társas valósága az asszimilációt támogató személy szempontjából) kombinációja, amely információ befagyasztása az alternatív (például a befogadó ország valóságát tükröző) információk figyelmen kívül hagyását okozza. Ezzel szemben a lezárás iránti igény és a (valamilyen szempontból) nagyon megfelelő információ kombinációja kiemelkedő eredményekre vezethet; a lezárás iránti igény hiányában az egyének letérhetnek az érvelés „helyes” útjáról, és (helytelenül) nyitottak lehetnek alsóbbrendű, esetleg félrevezető információkra. Egy, a sport világából vett analógiával szemléltetve: számos jól képzett atléta tudja, hogy nem szabad túl sokáig mérlegelnie a következő mozdulatát, nehogy lassúvá és esetlenné váljon. Az atléták intenzív edzésekkel biztosítják, hogy az első beállítódásuk megfelelő legyen, így annak megragadása és befagyasztása adaptív lesz, míg egyéb lehetőségek számbavétele (amelyet a lezárás elkerülésének magas igénye válthat ki) károsan befolyásolhatná a teljesítményt. Hasonlóképpen, az a szakértő, aki egy adott területre vonatkozóan kimagasló tudással rendelkezik (például egy vízvezeték-szerelő, egy autószerelő vagy egy szívsebész), minden bizonnyal jobban jár, ha szakértelmére támaszkodva befagyasztja tudását, mint ha komolyan (és nyitottan) fontolóra venne érdeklődő laikusok és egyéb, szakértőnek nem minősülő személyek (például gyakornokok, ügyfelek vagy páciensek) által felvetett lehetőségeket. Röviden, a lezárás iránti igény, amennyiben a kezdeti tudás helyes, jó eredményekre vezet, míg téves vagy hibás kezdeti ismeretek esetén gyenge kimeneteket okozhat. Persze sokszor nehéz vagy akár lehetetlen is előre megmondani, hogy az adott kezdeti ismeretek

valamilyen kritérium mentén helyesnek vagy helytelennek fog-  
nak-e bizonyulni. Így azonban joggal merül fel a kérdés, hogy  
ilyen feltételek mellett hogyan lehet maximalizálni a helyes dön-  
tési kimenetek valószínűségét.

Két olyan általános elv van, amelyek közül választani lehet. Az  
egyik lehetőség a döntési folyamat gépésítése; ennek során azo-  
nosítani kell az adott kontextusban potenciálisan releváns infor-  
mációforrásokat, majd pedig értékelni kell azok valószínűsíthető  
kvalitásait. Ezeket az értékeléseket a végső döntés meghozatala  
során az előzetesen megállapított minőségüknek megfelelő súly-  
lyal kell figyelembe venni. Ennek végrehajtására egy számítógé-  
pes programot is lehet alkalmazni, amely hatékonyan kiszűri a  
döntési folyamatból az adott helyzet valamennyi motivációs té-  
nyezőjét (beleértve a lezárás iránti igényből fakadóakat is). Az in-  
formációk összegzésének ilyen gépésített módja (Meehl 1956)  
nem garantálja a helyes eredményt (arra semmiféle döntési séma  
nem képes), de legalább biztosítja az ítélet és a stabil háttérisme-  
retek konzisztenciáját, és védelmet biztosít a pillanatnyi motivá-  
ciós és érzelmi jellegű pszichológiai állapotok hatásai ellen.

A másik lehetőség – amelyet főként akkor kell követni, amikor  
a lehetséges információforrások nem azonosíthatók – szerint  
biztosítani kell, hogy a döntéshozásra jogosultak (legyen az akár  
egy egyén, akár egy csoport) lezárás iránti igényének mértéke op-  
timális legyen. Ezt például a megfelelő döntéshozó személyek ki-  
választásával és kijelölésével lehet elérni; így például egy döntés-  
hozó testületbe a lezárás iránti igény – például a megfelelő, az  
egyéni különbségek mérésére alkalmas eszközzel megállapított –  
közepes mértékével rendelkező személyeket kell választani. Egy  
másik lehetőség szerint a csoportot olyan személyekből is össze  
lehet állítani, akik jelentősen eltérnek a lezárás iránti igényük  
szintjében; ebben az esetben a csoport összetétele egyaránt biz-  
tosítani fogja az élénk vitát és a vitatott téma alapos kivizsgálását  
(erről az alacsony lezárás iránti igénnyel rendelkező személyek  
fognak gondoskodni) éppúgy, mint a végső határozott álláspont  
kialakítását (mely utóbbit a magas lezárás iránti igénnyel rendel-  
kező személyek fogják elősegíteni). Végül magát a döntéshozatali  
folyamatot is alakíthatjuk úgy, hogy azt semmilyen olyan helyze-  
ti körülmény ne befolyásolja, amely szükségtelenül vagy túlságo-  
san alacsony lezárás iránti igényt válthatna ki; így például szándé-



kosan kerülni lehet a fontos döntések meghozatalát időnyomás, stressz, kognitív leterheltség, fáradtság vagy alkoholos befolyásoltság alatt. Másrésztől az olyan körülményeket is kerülni kell, amikor az érvénytelenségtől való félelem, a számonkérhetőségtől és/vagy az elköteleződéstől való félelem teljes döntésképtelenségre kárhoztatja az egyént, vagyis amikor az illető tisztánlátását egyértelműen elhomályosítja az apró részletekbe való megszállott belefeledkezés (a szólással élve, amikor az illető nem látja a fától az erdőt).

Bizonyos értelemben a maladaptív zárt gondolkodásban a dolog nehézsége abban rejlik, hogy az egyén nem tudja a kezdeti elképzelésével versengő alternatívákat figyelembe venni. A túl korai lezárás kivédésének egyik járható útja az, ha az illető szisztematikusan generálja az ilyen alternatívákat. Ez egyáltalán nem számít új ötletnek – már korábban is számos formában megjelent. Janis (1982) például azt javasolta, hogy minden döntéshozó testület jelölje ki legalább egy tagját vagy a tagok egy csoportját, aki azután az „ördög ügyvédjének” funkcióját töltheti be. Az előbbivel rokon a „többszörös képviselő” elképzelése (George 1980), amely szerint elemzők szemben álló csoportját kell kialakítani, és azokat arra kell utasítani, hogy a rendelkezésükre álló adatokat ellentétes módon értelmezzék. Így az egyik csoportnak optimista értékelést kell összeállítania, míg a másik csoportnak mindent el kell követnie annak érdekében, hogy ugyanazokból az adatokból pesszimista vagy vészjósló értékelésre jusson. Bár a döntéshozóknak még ilyenkor is választaniuk kell a kétféle értelmezés között, ez az eljárás biztosítja, hogy minden lehetőségnek ugyanakkora esélye legyen arra, hogy alaposan átgondolják és a rendelkezésre álló információk alapján alakítsák ki. Kellő óvatossággal alkalmazva ez hatékonynak is bizonyulhat. Először is nagyon lényeges, hogy mindkét csoport egyformán motivált legyen kellően meggyőző értelmezés összeállítására, és egyik se próbálja a feladatot rutinszerűen vagy csak formálisan megoldani. Az izraeli hírszerzés kutatási részlegének az 1970-es évek közepe – az „ördög ügyvédje” funkciójának intézményesítése – óta szerzett tapasztalatai arra utalnak, hogy ha az alternatív nézőpontok mellett nem érvelnek teljes elkötelezettséggel és komolysággal, akkor azokat könnyen figyelmen kívül hagyhatják, ami így csak tovább erősíti az eredeti elképzelésbe vetett hitet (Kam 1988).



Az is egy lehetséges megoldás, hogy a hírszerzési elemzőknek a figyelmét (a megfelelő tanfolyamok és gyorstalpalók segítségével) felhívják arra, hogy pszichológiailag mennyire sebezhetőek a túl korai lezárás révén. Egészen pontosan tudatosítani kellene bennük a motivációknak az ítéletalkotásban betöltött szerepét, valamint ki kellene képezni őket annak felismerésére, hogy adott döntéshozatali kontextusban milyen konkrét motivációk léphetnek működésbe, valamint hogy miként tudják azok esetleges torzító hatásait kiküszöbölni. Ez a fajta metakognitív tudatosság, ha meg nem is szünteti, de legalább részben csökkentheti az elemzők azon hajlamát, hogy azt higgyék, értékeléseiket kizárólag a tények alapján alakítják ki, valamint fokozhatja az alternatív értelmezési lehetőségekre való nyitottságukat.

Mindazonáltal nem szabad figyelmen kívül hagyni, hogy az előbbieken felsorolt módszerek egyike sem garantálja, hogy a végül kialakított ítélet jó lesz. Mindössze annyit lehet a segítségükkel elérni, hogy az ítéletalkotási folyamat nem kap rövidzárlatot a döntéshozók nem kellő mértékű lezárás iránti igénye miatt. Ebben az értelemben tehát a lezárás iránti igény számításba vétele csupán azt teszi lehetővé a döntéshozók számára, hogy – a döntések pszichológiájáról rendelkezésre álló tudományos ismeretek fényében – a lehető legtöbbet hozzák ki magukból.

## Összefoglalás

A (specifikus és nemspecifikus) kognitív lezárás iránti igény az emberi működés egy mindenre kiterjedő aspektusa; hatással van minden döntésünkre és ítéletünkre, intraperszonális, interperszonális, csoport- és csoportközi szinteken egyaránt áthatja a társas és nem társas világgal való kapcsolatainkat. Előzményei és következményei a szinte jelentéktelenektől a nagy jelentőségűekig terjedhetnek. Az előzményei közé tartoznak egyrészt olyan mindennapos környezeti feltételek, mint a zaj, az időnyomás vagy a kimerültség, másrészt pedig olyan sajátosan emberi jellemzők, mint amilyen például a halandóság tudata. A lehetséges következmények egyik végletén az olyan elemi szintű kognitív jelenségek találhatók, mint az értékítéleteknek az előfeszített konstruktumokhoz való asszimilálása, a másik véglet pedig olyan nagy

jelentőségű döntések, mint például őrsklók fellövése, vagy az ellenséges támadásra való megfelelő felkészülés elhanyagolása.

Habár a lezárás iránti igény gyakran katasztrofális következményekhez vezet, és bizonyos körülmények között szükségszerű volna védekezni ellene, lényegében mégis minden emberi ítéletben és döntésben szerepet játszik – és a hatásait elvileg értéksemlegesnek kell tekinteni. Így például ha az egyénnek eredetileg rendelkezésére álló tudás valamilyen szempontból helyes, igazolható, hatékony vagy adaptív, úgy ezen ismeret megragadása és befagyasztása a dolog természetéből adódóan kíváncsú következményekkel fog járni. Példának okáért, a lezárás iránti igény a kezdeti körülmények függvényében az egyén eredeti kultúrájának megőrzését éppúgy elősegítheti, mint ahogy támogathatja más kultúrákkal való asszimilációját is. Ha például a kulturális gyökök megőrzése a kíváncsúabb, úgy annak megvalósításához a nemspecifikus lezárás igény és a honfitársak viszonylag magas koncentrációjának együttes kombinációjára lesz szükség, hogy a szóban forgó kultúra társas valósága kiugró legyen. Ha azonban a kulturális asszimiláció minősül kíváncsúabbnak, úgy annak megvalósítása maga után vonhatja a lezárás iránti igénynek az újszerű kulturális környezettel (vagyis az újszerű társas valósággal) és a honfitársaktól való viszonylagos izolációnak a kombinációját. Ebben az értelemben tehát a lezárás iránti igény értéksemlegesnek tekinthető, egy olyan, minden helyzetben alkalmazható motivációnak, amely elősegíti az olyan ítéleteket, amelyek elérése leggyorsabban és legstabilabban létrehozza az episztémikus biztonságot.

# Irodalom

- Abelson, R. P. 1959. Models of resolution of belief dilemmas. *Journal of Conflict Resolution*, 3, 343–352.
- Abelson, R. P. 1968. Psychological implication. In R. P. Abelson, E. Aronson, W. J. McGuire, T. M. Newcomb, M. J. Rosenberg, & P. H. Tannenbaum (eds.): *Theories of cognitive consistency: A source book*. Chicago, Rand McNally.
- Adorno, T. W., Frenkel-Brunswick, E., Levinson, D. J., & Sanford, R. N. 1950. *The authoritarian personality*. New York, Harper.
- Agranat Commission 1975. *The report of the Agranat commission*. Tel Aviv, Am Oved.
- Allen, V. L., & Wilder, D. A. 1975. Categorization, belief, similarity, and intergroup discrimination. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32 (6), 971–977.
- Altemeyer, B. 1981. *Right-wing authoritarianism*. Manitoba, University of Manitoba Press.
- Altemeyer, B. 1988. *Enemies of freedom: Understanding right-wing authoritarianism*. San Francisco, Josey-Bass Publishers.
- Altemeyer, R. A. 1996. *The authoritarian specter*. Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Armitage, P. 1971. *Statistical methods in medical research*. Oxford, Blackwell.
- Asch, S. E. 1946. Forming impressions of personality. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 41, 258–290.
- Atkinson, J. W. 1958. *Motives in fantasy, action, and society: A method of assessment and study*. Princeton, NJ, Van Nostrand.
- Back, K. W. 1951. Influence through social communication. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 46, 9–23.
- Bales, R. F. 1950. *Interaction process analysis, a method for the study of small groups*. Reading, MA, Addison-Wesley.
- Bandura, A. 1977. *Social learning theory*. Englewood Cliffs, NJ, Prentice-Hall.
- Bar-Hillel, M. 1973. On the subjective probability of compound events. *Organizational Behavior and Human Performance*, 9, 396–406.
- Bar-Joseph, U., & Kruglanski, A. W. 2003. Intelligence failure and need for



- cognitive closure: on the psychology of the Yom Kippur surprise. *Political Psychology*, 24, 75-99.
- Baron, R. M., & Kenny, D. A. 1986. The moderator/mediator variable distinction in social psychological research: conceptual, strategic, and statistical considerations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51 (6), 1173-1182.
- Bar-Tal, D., Kruglanski, A. W., & Klar, Y. 1989. Conflict termination: An epistemological analysis of international cases. *Political Psychology*, 10, 233-255.
- Batson, C. D., O'Quin, K., Fultz, J., Vanderplas, M., & Isen, A. M. 1983. Influence of self reported distress and empathy on egotistic versus altruistic motivation to help. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 706-718.
- Bennett, N., Herold, D., & Ashford, S. 1990. The effects of tolerance for ambiguity on feed-back-seeking behavior. *Journal of Occupational Psychology*, 63, 343-348.
- Benton, A. A. 1972. Accountability and negotiations between group representatives. *Proceedings of the Eightieth Annual Conference of the American Psychological Association*, 227-228. Washington, DC.
- Benton, A. A., & Druckman, D. 1973. Salient solutions and the bargaining behavior of representatives and nonrepresentatives. *International Journal of Group Tensions*, 3, 28-39.
- Benton, A. A., & Druckman, D. 1974. Constituents' bargaining orientation and intergroup negotiations. *Journal of Applied Social Psychology*, 4, 141-150.
- Berry, J. W. 1990. Psychology of acculturation. In J. Berman (ed.): *Cross-cultural perspectives Nebraska Symposium on Motivation* (201-234). Lincoln, University of Nebraska Press.
- Berry, J. W. 1997. Immigration, acculturation, and adaptation. *Applied Psychology: An International Review*, 46, 5-68.
- Berry, J. W., & Kim, U. 1988. Acculturation and mental health. In P. R. Dassen, J. W. Berry, & N. Sartorius (eds.): *Health and cross-cultural psychology: Towards applications*. (207-236.)
- Bhushan, L. 1970. Leadership preference as a function of authoritarianism and intolerance of ambiguity. *Psychologia*, 13, 217-222.
- Bless, H., Clore, G. L., & Schwarz, N. 1996. Mood and the use of scripts does happy mood really lead to mindlessness? *Journal of Personality and Social Psychology*, 71 (4), 66-79.
- Block, J., & Block, J. 1950. Intolerance of ambiguity and ethnocentrism. *Journal of Personality*, 19, 303-311.
- Blumer, H. 1956. Sociological analyses and the „variable“. *American Sociological Review*, 21, 683-690.
- Bond, M. H. 1988. Finding universal dimensions of individual variation in multicultural studies of values the Rokeach and Chinese value surveys. *Journal of Personality and Social Psychology*, 55 (6), 1009-1015.
- Boudreau, L. A., Baron, R., & Oliver, P. V. 1992. Effects of expected

- communication target expertise and timing of set on trait use in person description. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 18, 447-452.
- Brehm, P. 1966. *A theory of psychological reactance*. New York, Academic Press.
- Broadbent, J. 1993. The „melting pot” vs. „the pressure cooker”: cultural misunderstandings in the U.S.-Japan trade relations. *Law and Politics*, 4, 14-17.
- Brown, R. 1965. *Social psychology*. Free Press, New York.
- Budner, S. 1962. Intolerance of ambiguity as a personality variable. *Journal of Personality*, 30, 29-59.
- Burke, E. 1982. Reflections on the revolution in France. In R. Kirk (ed.): *The portable conservative reader*. (2-40.) New York, Penguin Books. (Original work published 1789.)
- Chaiken, S., Liberman, A., & Eagly, A. H. 1989. Heuristic and systematic processing within and beyond the persuasion context. In J. S. Uleman, & J. A. Bargh (eds.): *Unintended thought*. (212-252.) New York, Guilford Press.
- Chapman, M. 1988. *Constructive evolution origins and development of Piaget's thought*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Cheng, C., Bond, M. H., & Chan, S. C. 1995. The perception of ideal best friends by Chinese adolescents. *International Journal of Psychology*, 30, 91-108.
- Cherry, F., & Byrne, D. 1977. Authoritarianism. In T. Blass (ed.): *Personality variables in social behavior*. 109-133. Hillsdale, NJ, Erlbaum.
- Chirumbolo, A., Mannetti, L., Pierro, A., Areni, A., & Kruglanski, A. W. 2003. *Motivated closed mindedness and creativity in small groups*. Unpublished manuscript. University of Rome „La Sapienza”.
- Chiu, C. Y., Hong, Ying-yi, Menon, T., & Morris, M. W. 1999. *Motivated cultural cognitions: A process-oriented approach to culture and causal explanation*. Unpublished manuscript. Stanford University.
- Christie, R., & Jahoda, M. (eds.) 1964. *Studies in the scope and method of „The authoritarian personality.”* New York, Free Press.
- Cialdini, R. B., Borden, R. J., Thorne, A., Walker, M. R., Freeman, S., & Sloan, L. R. 1976. Basking in reflected glory: three field studies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 366-375.
- Clark, H. H., & Murphy, G. L. 1982. Audience design in meaning and reference. In J. F. LeNy, & W. Kintsch (eds.): *Language and comprehension*. (287-299.) New York, North Holland.
- Cooper, J., & Fazio, R. H. 1984. A new look at dissonance theory. In L. Berkowitz (ed.): *Advances in experimental social psychology*. 17., 229-266. San Diego, CA, Academic Press.
- Costa, P. T., Jr., & McCrae, R. R. 1978. Objective personality assessment. In M. Storandt, I. C. Siegler, & M. F. Elias (eds.): *The clinical psychology of aging*. 119-143. New York, Plenum Press.
- Costa, P. T., Jr., & McCrae, R. R. 1992. *The Revised NEO Personality*

- Inventory (NEO-PI-R) and NEO Five-factor Inventory (NEO-FFI) professional manual*. Odessa, FL, Psychological Assessment Resources.
- Cratylus 1995. De Nederlandse Need for Closure Schaal (The Netherlands Need for Closure Scale). *Nederlandse Tijdschrift Voor de Psychologie*, 50, 231–232.
- Dabbs, J. M., & Ruback, R. B. 1987. Dimensions of group process: Amount and structure of vocal interaction. In L. Berkowitz (ed.): *Advances in experimental social psychology*. (vol. 20, 123–169.) San Diego, CA, Academic Press.
- Danks, J. H. 1970. Encoding of novel figures for communication and memory. *Cognitive psychology*, 1, 179–191.
- Davis, M. H. 1983. Measuring individual differences in empathy: evidence for a multi-dimensional approach. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 113–126.
- Dechesne, M., Greenberg, J., Arndt, J., & Schimel, J. 2000. Terror management and the vicissitudes of sports fan affiliation: The effects of mortality salience on optimism and fan identification. *European Journal of Social Psychology*, 30, 813–835.
- Dechesne, M., Janssen, J., & Van Knippenberg, A. 2000. Derogation and distancing as terror management strategies: The moderating role of need for closure and permeability of group boundaries. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79, 923–932.
- Dechesne, M., & Kruglanski, A. W. (in press). Terror's epistemic consequences: Existential threat and the quest for certainty and closure. In J. Greenberg, S. Koole, & T. Pyszczynski (eds.): *Handbook of Experimental Existential Psychology*. New York, Guilford.
- Dechesne, M., & Pyszczynski, T. 2002. *The effect of evidence of literal immortality and mortality salience on immortality belief*. Unpublished manuscript, University of Nijmegen.
- Dechesne, M., & Wigboldus, D. 2001. [Terror management in a minimal worldview paradigm.] Unpublished data, University of Nijmegen.
- De Dreu, C. K. W., & Koole, S. L. 1997. [Motivated use of heuristics in negotiation.] Unpublished data. University of Amsterdam.
- De Dreu, C. K. W., & Van Lange, P. A. M. 1995. Impact of social value orientation on negotiator cognition and behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21, 1177–1188.
- De Dreu, C. K. W., Koole, S. L., & Oldersma, F. L. 1999. On the seizing and freezing of negotiator inferences: Need for cognitive closure moderates the use of heuristics in negotiation. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25, 348–362.
- De Dreu, C. K. W., Yzerbyt, V. Y., & Leyens, J.-Ph. 1995. Dilution of stereotype-based cooperation in mixed-motive interdependence. *Journal of Experimental Social Psychology*, 31, 575–593.
- De Grada, E., Kruglanski, A. W., Mannetti, L., & Pierro, A. 1999. Motivated cognition and group interaction: Need for closure affects the contents



- and processes of collective negotiations. *Journal of Experimental Social Psychology*, 35, 346-365.
- DeCrada, E., Kruglanski, A. W., Mannetti, L., Pierro, A., & Webster, D. M. (1996). Un'analisi strutturale comparative delle versioni USA e italiana della scala di „Bisogno di chiusura cognitive” di Webster and Kruglanski (A comparative structural analysis of the U.S. and Italian versions of the „Need for Cognitive Closure” Scale of Webster and Kruglanski). *Testing, Psicometria, Metodologia*, 3, 5-18.
- Deutsch, M. 1973. *The resolution of conflict: Constructive and destructive*. New Haven, Yale University Press.
- Dijksterhuis, A., Van Knippenberg, A., Kruglanski, A. W., & Schaper, C. 1996. Motivated social cognition: Need for closure effects on memory and judgment. *Journal of Experimental Social Psychology*, 32, 254-270.
- Ditto, P. H., & Griffin J. 1993. The value of uniqueness: Self-evaluation and the perceived prevalence of valanced characteristics. *Journal of Social Behavior and Personality*, 8 (2), 221-240.
- Ditto, P. H., & Lopez, D. F. 1992. Motivated skepticism: Use of differential decision criteria for preferred and nonpreferred conclusions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, 568-584.
- Ditto, P. H., Scepansky, J. A., Munro, G. D., Apanovitch, A. M., & Lockhart, L. K. 1998. Motivated sensitivity to preference-inconsistent information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 53-69.
- Doherty, K. 1998. A mind of her own: Effects of need for closure and gender on reactions to nonconformity. *Sex Roles*, 38, 801-819.
- Dona, G., & Berry, J. 1994. Acculturation attitudes and acculturative stress of Central American refugees. *International Journal of Psychology*, 29, 57-70.
- Druckman, D., Solomon, D., & Zechmeister, K. 1972. Effects of representative role obligations on the process of children's distribution of resources. *Sociometry*, 35, 489-501.
- Dunning, D. 1999. A newer look: Motivated social cognition and the schematic representation of social concepts. *Psychological Inquiry*, 10 (1), 1-11.
- Eckhardt, W. 1991. Authoritarianism. *Political Psychology*, 12 (1), 97-124.
- Eckhardt, W., and Lentz, T. F. 1971. Factors of war/peace attitudes. *Peace Research Review*, 1 (5), 1-102.
- Ellis, S., & Kruglanski, A. W. 1992. Self as epistemic authority: Effects on experiential and instructional learning. *Social Cognition*, 10, 357-375.
- Erb, H. P., Kruglanski, A. W., Chun, W. Y., Pierro, A., Mannetti, L., & Spiegel, S. 2003. Searching for commonalities in human judgement: The parametric unimodel and its dual mode alternatives. *European Review of Social Psychology*, 14, 1-47.
- Erber, R., & Fiske, S. T. 1984. Outcome dependency and attention to inconsistent information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 709-726.

- Eysenck, H. 1954. *The psychology of politics*. London, Routledge and Kegan Paul.
- Eysenck, H. J., & Eysenck, S. B. G. 1969. *Personality structure and measurement*. San Diego, CA, R. R. Knapp.
- Eysenck, H., and Wilson, G. D. 1978. *The psychological basis of ideology*, Lancaster, England, MTP Press.
- Feather, N. 1969. Preference for information in relation to consistency, novelty, intolerance of ambiguity and dogmatism. *Australian Journal of Psychology*, 31, 235–249.
- Federico, C. M., & Golec, A. 2003. *The relationship between need for closure and support for military action against Iraq: Moderating effects of national attachment*. Unpublished manuscript. University of Minnesota, Twin Cities.
- Fein, S., & Spencer, S. J. 1997. Prejudice as self image maintenance: Affirming the self through derogating others. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 31–44.
- Feshbach, S. 1994. Nationalism, patriotism, and aggression: A classification of functional differences. In L. Huesmann (ed.): *Aggressive behavior: Current perspectives* (275–291.) New York, Putnam.
- Festinger, L. 1954. A theory of social comparison processes. *Human Relations*, 7, 117–140.
- Festinger, L. 1957. *A theory of cognitive dissonance*. Stanford, CA, Stanford University Press.
- Festinger, L. 1950. Informal social communication. *Psychological Review*, 57, 271–282.
- Festinger, L., & Schachter, S. G. 1951. Deviation, rejection and communication. *Journal of Abnormal Social Psychology*, 46, 190–207.
- Fiedler, F. E. 1967. *A theory of leadership effectiveness*. New York, McGraw-Hill.
- Finke, R., & Slayton, K. 1988. Explorations of creative visual synthesis in mental imagery. *Memory and Cognition*, 16, 252–257.
- Finlay, D. J., Holsti, O. R., & Fagen, R. R. 1967. *Enemies in Politics*, Chicago, Rand McNally.
- Fisher, R., and Ertel, D. 1995. *Getting ready to negotiate*. New York, Penguin Books.
- Flavell, J. H. 1963. *The developmental psychology of Jean Piaget*. Princeton, NJ, Van Nostrand.
- Frenkel-Brunswik, E. 1948a. Tolerance of ambiguity as a personality variable. (Abstract). *American Psychologist*, 3, 268.
- Frenkel-Brunswik, E. 1948b. Intolerance of ambiguity as an emotional perceptual personality variable. *Journal of Personality*, 18, 108–143.
- Frenkel-Brunswik, E. 1949. Tolerance towards ambiguity as a personality variable. *American Psychologist*, 3, 268.
- Frenkel-Brunswik, E. 1951. Personality theory and perception. In R. Blake & G. Ramsey (eds.): *Perception: An approach to personality*. New York, Oxford University Press.

- Freud, S. 1912–1913., 1955. Totem and taboo. In J. Strachey (ed.): *The standard edition of the complete psychological works of Sigmund Freud*. Vol. 13, London, Hogarth Press.
- Frone, M. 1990. Intolerance of ambiguity as a moderator of the occupational role stress-strain relationship. *Journal of Organizational Behavior*, 11, 309–320.
- Fu, J. H. Y., Lee, V. S. L., Chiu, C. Y., Morris, M. W., & Hong, Y. Y. 2003. [Culture and reward allocation.] Unpublished data. Nanyang Technological University.
- Fu, J. H. Y., Morris, M. W., Lee, S. L., Chiu, C. Y., & Hong, Y. Y. 2003. *Why do individuals display culturally typical conflict resolution choices? Need for cognitive closure*. Unpublished manuscript, Nanyang Technological University.
- Furnham, A., & Gunter, B. 1993. *Corporate assessment*. London, Routledge.
- Furnham, A., & Ribchester, T. 1995. Tolerance of ambiguity: A review of the concept, its measurement and applications. *Current Psychology: Developmental, Learning, Personality, Social*, 14 (3), 179–200.
- Fussell, S. R., & Krauss, R. N. 1989. The effects of intended audience design on message production and comprehension: Reference in a common ground framework. *Journal of Experimental Social Psychology*, 25, 203–219.
- Fussell, S. R., & Krauss, R. N. 1991. Accuracy and bias in estimates of others' knowledge. *European Journal of Social Psychology*, 21, 445–454.
- Gallo, P. S., Jr. 1968. *Prisoners of our own dilemma?* Paper presented at the meeting of the Western Psychological Association. San Diego, CA, April 1968.
- George, A. L. 1980. *Presidential decision making in foreign policy: The effective use of information and advice*. Boulder, CO, Westview Press.
- Gilbert, D. T., Pelham, B. W., & Krull, D. S. 1988. On cognitive busyness: when person perceivers meet persons perceived. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 733–740.
- Giovannini, D., & Savoia, L. 2002. *Psicologia dello sport*. Roma, Caroci.
- Golec, A. 2001. *Need for cognitive closure and political conservatism: Studies on the nature of the relationship*. Paper presented at the annual meeting of the International Society of Political Psychology, July 2001, Cuernavaca, Mexico.
- Golec, A. 2002a. *Zaangazowanie polityczne a zwiazek potrzeby domknienia poznawczego i konserwatyizmu politycznego*. (Political engagement and the relation between the need for closure and political conservatism) *Czasopismo Psychologiczne*, 2, 43–60.
- Golec, A. 2002b. *Need for cognitive closure and political conservatism: Studies on the nature of the relationship*. *Polish Psychological Bulletin*, 4, 5–13.
- Golec, A., & Federico, C. M. 2003. *Understanding responses to political conflict: Interactive effects of the need for closure and salient conflict*



- schemas. Unpublished manuscript. Institute of Psychology. Polish Academy of Sciences.
- Greenberg, J., & Jonas, E. 2003. Political motives and political orientation. – The left, the right, and the rigid: Comment on Jost et al. 2003. *Psychological Bulletin*, 129, 3376–3382.
- Greenberg, J., Pyszczynski, T., Solomon, S., Rosenblatt, A., Veeder, M., Kirkland, S., & Lyon, D. 1990. Evidence for terror management theory II: The effects of mortality salience in reactions to those who threaten or bolster the cultural world view. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 308–318.
- Greenberg, J., Simon, L., Pyszczynski, T., & Solomon, S. 1992. Terror management and tolerance: Does mortality salience always intensify negative reactions to others who threaten one's worldview? *Journal of Personality and Social Psychology*, 63 (2), 212–220.
- Greenberg, J., Pyszczynski, T., & Solomon, S. 1986. The causes and consequences of a need for self-esteem: A terror management theory. In R. F. Baumeister (ed.): *Public self and private self*. 189–212. New York, Springer Verlag.
- Grice, G. P. 1975. Logic and conversation. In P. Cole and J. L. Morgan (eds.): *Syntax and semantics*. Vol. 3: *Speech Acts*. New York, Academic Press.
- Gruder, C. L. 1971. Relationship with opponent and partner in mixed-motive bargaining. *Journal of Conflict Resolution*, 15, 403–416.
- Hanson, D. J. 1975. Authoritarianism as a variable in political research. *II Politico*, 15 700–705.
- Hardin, C. T., & Higgins, E. T. 1996. Shared reality: How social verification makes the subjective objective. In R. M., Sorrentino, & E. T. Higgins (eds.): *Handbook of motivation and cognition*. Vol. 3. *The interpersonal context*. 28–84. New York, Guilford Press.
- Harmon Jones, E., Greenberg, J., Solomon, S., & Simon, L. 1996. The effects of mortality salience on intergroup bias between minimal groups. *European Journal of Social Psychology*, 26, 677–681.
- Hart, P. T. 1994. *Groupthink in government: A study of small groups and policy failure*. Baltimore, MD, Johns Hopkins University Press.
- Heider, F. 1958. *The psychology of interpersonal relations*. New York, Wiley.
- Heilman, M. E., Block, C. J., & Martel, R. F. 1995. Sex stereotypes: Do they influence perceptions of managers? *Journal of Social Behavior and Personality*, 10, 237–252.
- Higgins, E. T. 1987. Self-discrepancy: A theory relating self and affect. *Psychological Review*, 94, 319–340.
- Higgins, E. T. 1996. Knowledge activation: Accessibility, applicability and salience. In E. T. Higgins & A. W. Kruglanski (eds.): *Social psychology: A handbook of basic principles*. (133–168.) New York, Guilford Press.
- Higgins, E. T. 1997. Beyond pleasure and pain. *American Psychologist*, 52, 1280–1300.

- Higgins, E. T., King, G. A., & Marin, G. H. 1982. Individual construct accessibility and subjective impressions and recall. *Journal of Personality and Social Psychology*, 43, 35-47.
- Higgins, E. T., McCann, C. D., & Fondacaro, R. 1982. The „communication game”: Goal directed encoding and cognitive consequences. *Social cognition*, 1, 21-37.
- Higgins, E. T., Rholes, W. S., & Jones, C. R. 1977. Category accessibility and impression formation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 13, 141-154.
- Hofstede, G. 1980. *Culture's consequences*. Beverly Hills, CA, Sage.
- Hogg, M. A., & Abrams, D. 1993. Towards a single-process uncertainty reduction model of social motivation in groups. In Hogg and Dominic (eds.): *Group motivation: Social psychological perspectives*. Hertfordshire, Harvester Wheatsheaf.
- Holland, J. L., Johnston, J. A., Hughey, K. F., & Asama, N. F. 1991. Some explorations of a theory of careers: VII. A replication and some possible extensions. *Journal of Career Development*, 18, 91-100.
- Horton, W. S., and Keysar, B. 1996. When do speakers take into account common ground? *Cognition*, 59, 91-17.
- Houghton, D. C., & Kardes, F. R. 1998. *Marketing Letters*, 9 (3), 313-320.
- Hsee, C. K. 1995. Elastic justification: How tempting but task-irrelevant factors influence decisions. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 62, 330-337.
- Huntington, S. 1957. Conservatism as an ideology. *American Political Science Review*, 51, 454-473.
- Huntington, S. P. 1997. *The clash of civilizations: Remaking of world order*. New York, Touchstone.
- Ip., G., Chen, J., & Chiu, C. Y. 2003. [Culture, motivation and categorical accessibility.] Unpublished data. University of Illinois, Champaign-Urbana.
- Jaentsch, E. 1938. *Der gegentypus*. Leipzig, Barth.
- Jacobs, R. C., & Campbell, D. T. 1961. The perpetuation of an arbitrary tradition through several generations of a laboratory microculture. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 62, 649-658.
- Jamieson, D. W., & Zanna, M. P. 1989. Need for structure in attitude formation and expression. In A. R. Pratkanis, S. J. Breckler, & A. G. Greenwald (eds.): *Attitude structure and function*. 383-406. Hillsdale, NJ, Lawrence Erlbaum Associates.
- Janis, I. L. 1972. *Victims of groupthink*. Boston, Houghton Mifflin.
- Janis, I. L. 1982. *Groupthink*. Boston, Houghton Mifflin, 2<sup>nd</sup> rev. ed.
- Jefferson, G. 1985. On the interactional unpacking of a „gloss.” *Language and Society*, 14, 435-466.
- Jervis, R. 1976. *Perception and misperception in international politics*. Princeton, NJ, Princeton University Press.
- Jones, E. E. 1979. The rocky road from act to disposition. *American Psychologist*, 34, 107-117.

- Jones, E. E., & Gerard, H. B. 1967. *Foundations of social psychology*. New York, Wiley.
- Jones, E. E., & Harris, V. A. 1967. The attribution of attitudes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 3, 1-24, 693-708.
- Jost, J. T., Glaser, J., & Kruglanski, A. W., & Sulloway, F. J. 2003a. Political conservatism as motivated social cognition. *Psychological Bulletin*, 129, 339-375.
- Jost, J. T., Glaser, J., Kruglanski, A. W., & Sulloway, F. J. 2003b. Exceptions that prove the rule: Using a theory of motivated social cognition to account for ideological incongruities and political anomalies: A reply to Greenberg and Jonas 2003). *Psychological Bulletin*, 129, 383-393.
- Jost, J. T., Kruglanski, A. W., & Simon, L. 1999. Effects of epistemic motivation on conservatism, intolerance, and other system-justifying attitudes. In L. I. Thompson, J. M. Levine, & D. M. Messick (eds.): *Shared cognition in organizations: The management of knowledge*. (91-116.) Mahwah, NJ, Lawrence Erlbaum Associates.
- Kagan, J. 1972. Motives and development. *Journal of Personality and Social Psychology*, 22 (1), 51-66.
- Kahneman, D., Slovic, P., & Tversky, A. eds. 1982. *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases*. Cambridge, England: Cambridge University Press.
- Kahneman, D. & Tversky, A. 1996. On the reality of cognitive illusions. *Psychological Review*, 103, 583-591.
- Kam, E. 1988. *Surprise attack: The victim's perspective*. Cambridge, Harvard University Press.
- Keenan, J., & McBain, G. 1979. Effects of Type A behavior, intolerance of ambiguity, stress and work-related outcomes and locus of control on the relationship between roles. *Journal of Occupational Psychology*, 52, 277-285.
- Kelley, H. H. 1967. Attribution theory in social psychology. In D. Levine (ed.): *Nebraska Symposium on Motivation*, 15, 192-238. Lincoln, University of Nebraska Press.
- Kimmelmeier, M. 1997. Need for closure and political orientation among German university students. *Journal of Social Psychology*, 137 (6), 787-789.
- Kohlberg, L. 1964. Development of moral character and ideology. In M. L. Hoffman & L. W. Hoffman (eds.): *Review of Child Development Research*. Vol. 1. (383-431.) New York, Russell Sage.
- Kosic, A., Kruglanski, A. W., Pierro, A., & Mannetti, L. 2004. Social cognition of immigrants' acculturation: Effects of the need for closure and the reference group at entry. *Journal of Personality and Social Psychology*, 86 (6), 1-18.
- Kosic, A. 1998. Adattamento degli immigrati in relazione al loro bisogno di chiarezza cognitiva e alle loro strategie di coping. [Immigrants' adaptation in relation to their need for closure and their coping strategies]. Unpublished Ph.D thesis. University of Rome „La Sapienza”.



- Kossowska, M., & Van Hiel, A. 2003. The relationship between need for closure and conservative beliefs in Western and Eastern Europe. *Political Psychology*, 24, 501-518.
- Krauss, R. M., & Fussell, S. R. 1991. Perspective taking in communication: Representations of others' knowledge in reference. *Social Cognition*, 9, 2-24.
- Kreitler, S., Maguen, T., & Kreitler, H. 1975. The three faces of intolerance of ambiguity. *Archiv fur Psychologie*, 127, 238-250.
- Kroon, M. B. R., van Kreveland, D., & Rabbie, J. M. 1992. Groups versus individual decision making. *Small Group Research*, 23, 427-458.
- Kruglanski, A. W. 1975. The endogenous-exogenous partition in attribution theory. *Psychological Review*, 82, 387-406.
- Kruglanski, A. W. 1981. The epistemic approach in cognitive therapy. *International Journal of Psychology*, 16, 275-297.
- Kruglanski, A. W. 1989. *Lay epistemics and human knowledge: Cognitive and motivational bases*. New York, Plenum.
- Kruglanski, A. W. 1994. The social-cognitive bases of scientific knowledge. In William Shadish and Steve Fuller (eds.): *The Social Psychology of Science*. New York, Guilford Press.
- Kruglanski, A. W. 1999. Motivation, cognition, and reality: Three memos for the next generation of research. *Psychological Inquiry*, 10, 54-58.
- Kruglanski, A. W. 2001. That „vision thing”: The state of theory in social and personality psychology at the edge of the new millennium. *Journal of Personality and Social Psychology*, 80, 871-875.
- Kruglanski, A. W., & Ajzen, I. 1983. Bias and error in human judgment. *European Journal of Psychology*, 13, 1-44.
- Kruglanski, A. W., & Freund, T. 1983. The freezing and unfreezing of lay inferences: Effects on impression primacy, ethnic stereotyping and numerical anchoring. *Journal of Experimental Social Psychology*, 19, 448-468.
- Kruglanski, A. W., & Jost, J. T. 2003. Political opinion, not pathology. (2003, August 28) *Washington Post*, 22.
- Kruglanski, A. W., & Klar, Y. 1987. A view from a bridge: Synthesizing the consistency and attribution paradigms from a lay epistemic perspective. *European Journal of Social Psychology*, 17, 211-241.
- Kruglanski, A. W., Shah, J. Y., Pierro, A., & Mannetti, L. 2002. When similarity breeds content: Need for closure and the allure of homogeneous and self-resembling groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, (3), 648-662.
- Kruglanski, A. W. & Webster, D. M. 1991. Group members' reactions to opinion deviates and conformists at varying degrees of proximity to decision deadline and of environmental noise. *Journal of Personality and Social Psychology*, 61, 212-225.
- Kruglanski, A. W., Webster, D. M., Klem, A. 1993. Motivated resistance and openness to persuasion in the presence or absence of prior information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65 (5), 861-876.

- Kruglanski, A. W. & Webster, D. M. 1996. Motivated closing of the mind: „Seizing and Freezing.” *Psychological Review*, 103 (2), 263–283.
- Kruglanski, A. W., and Thompson, E. P. 1999a. Persuasion by a single route: A view from the unimodel. *Psychological Inquiry*, 10 (2), 83–110.
- Kruglanski, A. W., & Thompson, E. P. 1999b. The illusory second mode, or the cue is the message. *Psychological Inquiry*, 10 (2), 182–193.
- Kruglanski, A. W., Shah, J. Y., Pierro, A., Mannetti, L. 2002. When similarity breeds content: need for closure and the allure of homogenous and self-resembling groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83 (3), 643–662.
- Kruglanski, A. W., Bar-Tal, D., & Klar, Y. 1993. A social cognitive theory of conflict. In K. S. Larsen (ed.): *Conflict and social psychology*. (45–56.) London, Sage.
- Kruglanski, A. W., Atash, M. N., DeGrada, E., Mannetti, L., & Webster, D. M. 1997. Psychological theory testing versus psychometric nay-saying: Comment on Neuberg et al. (1997) critique of the Need for Closure Scale. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 1005–1016.
- Kuhlman, D. M., & Marshello, A. 1975. Individual differences in game motivation as moderators of preprogrammed strategic effects in prisoner's dilemma. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 922–931.
- Kunda, Z. 1990. The case for motivated reasoning. *Psychological Bulletin*, 108, 480–498.
- Kunda, Z., & Sinclair, L. 1999. Motivated reasoning with stereotypes: Activation, application and inhibition. *Psychological Inquiry*, 10, 12–22.
- Laitin, D. D. 1977. *Politics, language and thought*. Chicago, Chicago University Press.
- Lalwani, A. K., Shavitt, S., Johnson, T., & Zhang, J. 2003. *What is the relation between culture and socially desirable responding*. Unpublished manuscript. University of Illinois.
- Lam, S. F., Lau, I. Y. M., Chiu, C. Y., Hong, Y. Y., & Peng, S. Q. 1999. Differential emphases on modernity and Confucian value in social categorization. The case of Hong Kong adolescents in political transition. *International Journal of Intercultural Relations*, 23 (2), 237–256.
- Landau, J. 1995. The relationship of race and gender to managers' ratings of promotion potential. *Journal of Organizational Behavior*, 16, 391–400.
- Lax, D., and Sebenius, J. 1986. *The manager as negotiator: Cooperating for competitive gain*. New York, Free Press.
- Lentz, T. F. 1929. Character research and human happiness. *Association forum*, 10 (2), 1–8.
- Lentz, T. F. 1930. Utilizing opinion for character measurement. *Journal of Social Psychology*, 1, 536–542.
- Lentz, T. F. 1935. *C-R opinioinaire and manual*. St. Louis, MO, Character Research Association (now the Lentz Peace Research Laboratory).
- Le Resche, D. 1992. Comparison of the American mediation process with a Korean American harmony restoration process [Special issue]. *Diversity: Some implications for mediation*. *Mediation Quarterly*, 9 (4), 323–339.

- Leventhal, H., Jacobs, R., & Kudirka, N. 1964. Authoritarianism, ideology, and political candidate choice. *Journal of Abnormal Social Psychology*, 69, 539-549.
- Levine, D. N. 1977. Review of sociological ambivalence and other essays by Robert K. Merton. *American Journal of Sociology*, 83, 1277-1279.
- Levine, D. N. 1985. *The flight from ambiguity: Essays in social and cultural theory*. Chicago, IL, University of Chicago Press.
- Levinson, D. J., & Huffman, P. 1955. Traditional family ideology and its relation to personality. *Journal of Personality*, 23, 251-273.
- Livi, S. 2001. Il bisogno di chiusura cognitiva e la trasmissione delle norme nei piccoli gruppi. (The need for cognitive closure and norm-transmission in small groups). Unpublished Ph.D thesis, University of Rome "La Sapienza".
- Loehlin, J. C. 1992. *Genes and environment in personality development*. Newbury Park, CA, Sage.
- Luchins, A. S. & Luchins, E. H. 1950. New experimental attempts at preventing mechanization in problem solving. *Journal of General Psychology*, 42, 279-297.
- Luhtanen, R., & Crocker, J. 1991. Self-esteem and intergroup comparisons: Toward a theory of collective self-esteem. In Suls, J., Wills, T. A. (eds.): *Social comparison: Contemporary theory and research*. Hillsdale, NJ, Lawrence Erlbaum Associates, Inc.
- Maass, A., & Arcuri, L. 1992. The role of language in the persistence of stereotypes. In G. Semin and K. Fiedler (eds.): *Language, interaction and social cognition*. (129-143.) Newbury Park, CA, Sage.
- Maass, A., & Stahlberg, D. 1993. *The linguistic intergroup bias: The role of differential expectancies and in-group protective motivation*. Paper presented at the conference of EAESP, Lisbon, September.
- Maass, A., Milesi, A., Zabbini, S., & Stahlberg, D. 1995. The linguistic intergroup bias: Differential expectancies or in-group protection? *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 116-126.
- Maass, A., Salvi, D., Arcuri, L., & Semin, G. 1989. Language use in intergroup contexts: The linguistic intergroup bias. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 981-993.
- Markus, H., & Kitayama, S. 1991. Culture and the self: Implications for cognition, emotion, and motivation. *Psychological Review*, 98, 224-253.
- Mayseless, O., & Kruglanski, A. K. 1987. What makes you so sure?: Effects of epistemic motivations in judgmental confidence. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 39, 162-183.
- McCrae, R. R. 1996. Social consequences of experiential openness. *Psychological Bulletin*, 120 (3), 323-337.
- McCrae, R. R., & Costa, P. T., Jr. 1997. Conceptions and correlates of openness to experience. In R. Hogan, J. A. Johnson, and S. R. Briggs (eds.): *Handbook of personality psychology*. New York, Academic Press.
- Meehl, P. E. 1956. Wanted: A good cook book. *American Psychologist*, 11, 263-272.



- McCrae, R. R. 1996. Social consequences of experiential openness. *Psychological Bulletin*, 120 (3), 323-337.
- Mennis, B. 1971. *American foreign policy officials: Who they are and they believe regarding international politics*. Columbus, OH, The Ohio State University Press.
- Menon, T., Morris, M. W., Chiu, C., & Hong, Y. 1998. *Culture and attributions to individuals versus groups: North Americans attribute to personal dispositions; East Asians attribute to the dispositions of social collectives*. Unpublished manuscript. Stanford University.
- Merton, R. K., (1963) with Elinor Barber (1963)/1976. *Sociological ambivalence and other essays*. New York, Free Press.
- Mikulincer, M., Yinon, A., & Kabili, D. 1991. Epistemic needs and learned helplessness. *European Journal of Personality*, 5, 249-258.
- Miyamoto, M. 1995. *Straitjacket society: An insider's irreverent view of bureaucratic Japan*. Tokyo, Kodansha International.
- Moskowitz, G. B. 1993. Person organization with a memory set: Are spontaneous trait inferences personality characteristics or behaviour labels? *European Journal of Personality*, 7 (3), 195-208.
- Murray, S. L. 1999. The quest for conviction? Motivated cognition in romantic relationships. *Psychological Inquiry*, 10, 23-34.
- Murray, S. L., & Holmes, J. G. 1993. Seeing virtues in faults: Negativity and the transformation of interpersonal narratives in close relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 707-722.
- Murray, S. L., & Holmes, J. G. 1997. A leap of faith? Positive illusions in romantic relationships. *Personality and Social Psychological Bulletin*, 23, 586-604.
- Neale, M. A., and Bazerman, M. H. 1991. *Rationality and cognition in negotiation*. New York, Free Press.
- Neuberg, S. L., & Newsom, J. T. 1993. Personal need for structure: Individual differences in the desire for simple structure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 113-131.
- Neuberg, S., Judice, T. N., & West, S. G. 1997. What the Need for Closure Scale measures and what it does not measure: Toward differentiating among related epistemic motives. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 1396-1412.
- Nickerson, R. S., Baddeley, A., & Freeman, B. 1987. Are people's estimates of what other people know influenced by what themselves know? *Acta Psychologica*, 64, 245-259.
- Nisbett, R., & Ross, L., 1980. *Human inference: Strategies and shortcomings of social judgement*. Englewood Cliffs, NJ, Prentice-Hall.
- Northcraft, G. B., & Neale, M. A. 1987. Experts, amateurs, and real estate: An anchoring and adjustment perspective on property pricing decisions. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 39, 84-97.
- O'Connor, P. 1952. Ethnocentrism, 'intolerance of ambiguity', and abstract reasoning ability. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 47, 526-530.

- Osgood, C. E., and Tannenbaum, P. H. 1955. The principle of congruity in the prediction of attitude change. *Psychological Review*, 62, 42-55.
- Paulhus, D. L. 1998. *The balanced inventory of desirable responding*. BIDR Version 7. Toronto/ Buffalo, Multi-Health Systems.
- Petty, R. E., and Cacioppo, J. T. 1986. The elaboration likelihood model of persuasion. In L. Berkowitz (ed.): *Advances in experimental social psychology*. (Vol. 19, 123-205.) San Diego, CA, Academic Press.
- Piaget, J. 1975. *The construction of the real in the child*. Rio de Janeiro, Zahar.
- Piaget, J. 1985. *Equilibration of cognitive structures*. Chicago, University of Chicago Press.
- Pierro, A., Mannetti, L., DeGrada, E., Livi, S., & Kruglanski, A. W. 2003. Autocracy Bias in informal groups under need for closure. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 29, 405-417.
- Pierro, A., Mannetti, L., Converso, D., Garsia, V., Miglietta, A., Ravenna, M., & Rubini, M. 1995. *Caratteristiche strutturali della versione italiana della scale di bisogno di chiusura cognitiva (di Webster and Kruglanski)* [Structural characteristics of the Italian version of the Need for Cognitive Closure Scale (of Webster and Kruglanski)]. *Testing, Psicometria, Metodologia*, 2, 125-141.
- Powell, R. S., & O'Neal, E. C. 1976. Communication feedback and duration as determinants of accuracy, confidence, and differentiation in interpersonal perception. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 746-756.
- Pruitt, D. G. 1981. *Negotiation behavior*. New York, Academic Press.
- Pruitt, D. G., & Carnevale, P. J. 1993. *Negotiation in social conflict*. Pacific Grove, CA, Brooks/Cole Publishing Company.
- Psathas, G., & Anderson, T. 1990. The 'practices' of transcription in conversation analysis. *Semiotica*, 78 (1/2), 75-99.
- Pyszczynski, T., Solomon, S., & Greenberg, J. 2003. *In the wake of September 11: The psychology of terror*. Washington D.C., American Psychological Association.
- Pyszczynski, T., Wicklund, R. A., Florescu, S., Koch, H., Gauch, G., Solomon, S., & Greenberg, J. 1996. Whistling in the dark. Exaggerated consensus estimates in response to incidental reminders of mortality. *Psychological Science*, 7 (6), 332-336.
- Quattrone, G. A. 1982. Overattribution and unit formation: When behavior engulfs the person. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42, 593-607.
- Rahim, M. A. 1983. A measure of styles of handling interpersonal conflict. *Academy of Management Journal*, 26, 368-376.
- Richter, L., & Kruglanski, A. W. 1999. Motivated search for common ground: Need for closure effects on audience design in interpersonal communication. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25 (9), 1101-1114.
- Richter, L., & Kruglanski, A. W. 2003. Motivated closed mindedness and

- the emergence of culture. In M. Schaller & C. Crandall (eds.): *Psychological foundations of culture*. Hillsdale, NJ, Lawrence Erlbaum.
- Richter, L., & Kruglanski, A. W. 1998. Seizing on the latest: Motivationally driven recency effects in impression formation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 34 (4), 313-329.
- Robinson, L. B., & Hastie, R. 1985. Revision of beliefs when a hypothesis is eliminated from consideration. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance*, 11 (4), 443-456.
- Rocchi, P. 1998. Il bisogno di chiusura cognitiva e la creatività (Need for closure and creativity). *Giornale Italiano di Psicologia*, XXV, 153-190.
- Rokeach, M. 1960. *The open and closed mind*. Basic Books, New York.
- Rosenberg, M. J. 1965. Images in relation to the policy process: American public opinion on cold war issues. In Kelman, H. C. (ed.): *International behavior: A social-psychological analysis*. (277-334.) New York, Rinehart and Winston.
- Rosenblatt, A., Greenberg, J., Solomon, S., Pyszczynski, T., & Lyon, D. 1989. Evidence for terror management theory: The effects of mortality salience on reactions to those who violate or uphold cultural values. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 681-690.
- Ross, L. 1995. Reactive devaluation in negotiation and conflict resolution. In K. Arrow, R. Mnookin, L. Ross, A. Tversky, & R. Wilson (eds.): *Barriers to the negotiated resolution of conflict*. (30-48.) New York, Norton.
- Ross, L. 1977. The intuitive psychologist and his shortcomings: Distortions in the attribution process. In L. Berkowitz (ed.): *Advances in experimental social psychology*. 10, 173-240. Orlando, FL, Academic Press.
- Ross, L., Greene, D., & House, P. 1977. The false consensus phenomenon: An attribution bias in self-perception and social perception processes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 13, 279-301.
- Rubin, J. Z., & Brown, B. R. 1975. *The social psychology of bargaining and negotiation*. New York, Academic Press.
- Rubini, M., & Kruglanski, A. W. 1997. Brief encounters ending in estrangement: Motivated language use and interpersonal rapport in the question-answer paradigm. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 1047-1060.
- Sanbomatsu, D. M., Posavac, S. S., Kardes, F. R., & Mantel, S. P. 1998. Selective hypothesis testing. *Psychonomic Bulletin & Review*, 5 (2), 197-220.
- Sanbomatsu, D. M., Posavac, S. S., & Stasny, R. 1997. The subjective beliefs underlying probability overestimation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 33 (3), 276-295.
- Saunders, D. 1955, (October). *Some preliminary interpretive material* (for the PRI Research Memorandum 55). Educational Testing Service.
- Schaller, M., Boyd, C., Yohannes, J., & O'Brien, M. 1995. The prejudiced personality revisited: Personal need for structure and formation of erroneous group stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 544-555.



- Scheier, M. F., & Carver, C. S. 1985. Optimism, coping, and health: Assessment and implications of generalized outcome expectancies. *Health Psychology*, 4 (3), 219-247.
- Schimmel, J., Simon, L., Greenberg, J., Pyszczynski, T., Solomon, S., Warmonsky, J. & Arndt, J. 1999. Stereotypes and terror management: Evidence that mortality salience enhances stereotypic thinking and preferences. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, 905-926.
- Scott, W. A. 1965. Psychological and social correlates of international images. In H. C. Kelman (ed.): *International behavior: A social psychological analysis*. New York, Holt, Rinehart and Winston.
- Schwarz, N., & Clore, G. L. 1996. Feelings and phenomenal experiences. In E. T. Higgins & A. W. Kruglanski (eds.): *Social psychology: A handbook of basic principles*. New York, Guilford, 433-465.
- Seligman, M. E. P., Abramson, L. Y., Semmel, A., & von Baeyer, C. 1979. Depressive attributional style. *Journal of Abnormal Psychology*, 88, 242-247.
- Semin, G. R., Rubini, M., & Fiedler, K. 1995. The answer is in the question: The effect of verb causality on locus of explanation. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21, 834-841.
- Shah, J. Y., Kruglanski, A. W., & Thompson, E. P. 1998. Membership has its (epistemic) rewards: Need for closure effects on ingroup bias. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 383-393.
- Shils, E. A. 1954. Authoritarianism: „Right” and „left”. In R. Cristie & M. Jahoda (eds.): *Studies in the scope and method of „The Authoritarian Personality”*. (24-49.). Glencoe, IL, Free Press.
- Sidanius, J. 1978. Intolerance of ambiguity and socio-political ideology: A multidimensional analysis. *European Journal of Social Psychology*, 8, 215-235.
- Sigall, H., Kruglanski, A. W., & Fyock, J. 1999. Wishful thinking and procrastination. *Journal of Personality and Social Behavior*, 1, 17-29.
- Sinclair, L., & Kunda, Z. 1996. *Motivated stereotype use: Discrediting women who treat us poorly*. Paper presented at the meeting of the American Psychological Association, Toronto.
- Singer, J. D. 1958. Threat perception and the armament-tension dilemma. *Journal of Conflict Resolution*, 2, 90-105.
- Smelser, N. J. 1998. The rational and the ambivalent in the social sciences. *American Sociological Review*, 63, 1-16.
- Smith, P. B., & Bond, M. H. 1993. *Social psychology across cultures: Analysis and perspectives*. Hertfordshire, England, Harvester Wheatsheaf.
- Solomon, S., Greenberg, J., & Pyszczynski, T. 1991. A terror management theory of social behavior: The psychological functions of self-esteem. *Advances in Experimental Social Psychology*, 24, 93-159.
- Sorrentino, R. M., & Roney, C. J. 1999. *The uncertain mind*. Philadelphia, Psychology Press.
- Sorrentino, R. M., and Short, J. C. 1986. Uncertainty orientation, motivation

- tion and cognition. In R. M. Sorrentino, & E. T. Higgins (eds.): *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior*. (Vol. 1), 189–206. New York, Guilford.
- Stasser, G., & Stewart, D. 1992. Discovery of hidden profiles by decision-making groups: Solving a problem versus making a judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63 (2), 426–434.
- Stasser, G., & Titus, W. 1985. Pooling of unshared information in group decision making: Biased information sampling during discussion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 48 (6), 1467–1478.
- Stasser, G., & Titus, W. 1987. Effects of information load and percentage of shared information on the dissemination of unshared information during group discussion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53 (1), 83–93.
- Steele, C. M. 1988. The psychology of self-affirmation. In L. Berkowitz (ed.): *Advances in experimental social psychology*. 21, 261–302. San Diego, CA, Academic Press.
- Steele, C. M., Spencer, S. J., & Aronson, J. 2002. Contending with group image: The psychology of stereotype and social identity threat. In M. P. Zanna (ed.): *Advances in experimental social psychology*. (Vol. 34, 379–440.) San Diego, CA, Academic Press.
- Stephan, W. G., & Stephan, C. W. 1996. *Intergroup relations*. Madison, WI, Brown & Benchmark Publishers.
- Stillinger, C., Epelbaum, M., Keltner, D., & Ross, L. 1990. *The reactive devaluation barrier to conflict resolution*. Unpublished manuscript. Stanford University, Palo Alto, CA.
- Strack, F., & Mussweiler, T. 1997. Explaining the enigmatic anchoring effect: Mechanisms of selective accessibility. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 437–446.
- Streufert, S., & Fromkin, H. 1969. *True conflict and complex decision making* (ONP Technical Report No. 25), Purdue University, West Lafayette, IN.
- Stroebe, W., & Stroebe, M. S. 1987. *Bereavement and health: The psychological and physical consequences of partner loss*. New York, Cambridge University Press.
- Sumner, W. G. 1906. *Folkways*. Boston, Ginn.
- Swann, W. B., Jr. 1990. To be adored or to be known: The interplay of self-enhancement and self-verification. In R. M. Sorrentino & E. T. Higgins (eds.): *Foundations of social behavior*, 2, 408–448.
- Swann, W. B., Jr. 1984. Quest for accuracy in person perception: A matter of pragmatics. *Psychological Review*, 91, 457–477.
- Swann, W. B., Wenzlaff, R. M., Krull, D. S., & Pelham, B. W. 1992. Allure of negative feedback: Self-verification strivings among depressed persons. *Journal of Abnormal Psychology*, 101, 293–306.
- Tajfel, H., Billig, M. G., & Bundy, R. P. 1971. Social categorization and intergroup behaviour. *European Journal of Social Psychology*, 1 (2), 149–178.

- Tetlock, P. E. 1988. Structure and function in political belief systems. In A. G. Greenwald & A. Pratkanis (eds): *Attitude structure and function*. (129-151.)
- Tetlock, P. E. 1992. The impact of accountability on judgment and choice: Toward a social contingency model. In L. Berkowitz (ed.): *Advances in Experimental Social Psychology*. (Vol. 25, 331-376.) New York, Academic Press.
- Tetlock, P. E. 1998. Close-call counterfactuals and belief system defenses: I was not almost wrong but I was almost right. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 230-242.
- Tetlock, P. E. 1985. Accountability: The neglected social context of judgment and choice. In B. Staw & L. Cummings (eds.): *Research in organizational behavior*. (Vol. 7, 297-332.) Greenwich, CT, JAI Press.
- Thompson, E. P., Roman, R. J., Moskowitz, G. B., & Chaiken, S. 1994. Accuracy motivation attenuates covert priming: The systematic reprocessing of social information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66 (3), 447-489.
- Thompson, M. M., Naccarato, M. E., & Parker, K. H. 1992. *Measuring cognitive needs: The development and validation of the Personal Need for Structure (PNS) and Personal Fear of Invalidity (PFI) Measures*. Unpublished manuscript. University of Waterloo, Waterloo, Ontario, Canada.
- Titus, H. E., and Hollander, E. P. 1957. The California F-scale in psychological research: 1950-1955. *Psychological Bulletin*, 54, 47-64.
- Tjosvold, D. 1977. Commitment to justice in conflict between unequal persons. *Journal of Applied Social Psychology*, 7, 149-162.
- Tomkins, S. S. 1963. Left and right: A basic dimension of ideology and personality. In R. W. White (ed.): *The study of lives*. (388-411.) New York, Atherton.
- Tomkins, S. S. 1965. Affect and the psychology of knowledge. In S. S. Tomkins & C. E. Izard (eds.): *Affect, cognition and personality*. (72-97.) New York, Springer.
- Trapnell, P. D. 1994. Openness versus intellect: A lexical left turn. *European Journal of Personality*, 8, 273-290.
- Trope, Y. 1975. Seeking information about one's own ability as a determinant of choice among tasks. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 1004-1013.
- Trope, Y. 1986. Identification and inferential processes in dispositional attribution. *Psychological Review*, 93, 239-257.
- Trope, Y. & Bassok, M. 1983. Information-gathering strategies in hypothesis testing. *Journal of Experimental Social Psychology*, 19, 560-576.
- Trubisky, P., Ting-Toomey, S., & Lin, S. L. 1991. The influence of individualism collectivism and self-monitoring on conflict styles. *International Journal of Intercultural Relations*, 15 (1), 65-84.
- Tversky, A., & Kahneman, D. 1974. Judgement under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185, 1124-1130.
- Tversky, A., & Koehler, D. J. 1994. Support theory: A non-extensional



- representation of subjective probability. *Psychological Review*, 101 (4), 547-567.
- Uleman, J. S., Winbome, W. C., Winter, L., & Shechter, D. 1986. Personality differences in spontaneous personality inferences at encoding. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 396-403.
- Van Oudenhoven, J. P., Prins, K. S., & Buunk, B. P. 1998. Attitudes of minority and majority members towards adaptation of immigrants. *European Journal of Social Psychology*, 28, 995-1013.
- Van Wallendaal, L. R. 1989. The quest for limits on noncomplementarity in opinion revision. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 43 (3), 385-405.
- Van Wallendaal, L. R., & Hastie, R. 1990. Tracing the footsteps of Sherlock Holmes: Cognitive representations of hypothesis testing. *Memory and cognition*, 18 (3), 240-250.
- Vermeir, I., Van Kenhove, P., & Hendrickx, H. 2002. The influence of need for closure on consumer's choice behavior. *Journal of Economic Psychology*, 23, 703-727.
- Vertzberger, Y. Y. I. 1990. *The world in their minds*. Stanford, CA, Stanford University Press.
- Viroli, M. 1995. *For love of country: An essay on patriotism and nationalism*. Oxford, Clarendon Press.
- Vogt, W. P. 1993. *Dictionary of statistics and methodology*. Newbury Park, Sage.
- Walton, R. E., & McKersie, R. 1965. *A behavioral theory of labor negotiations: An analysis of social interaction system*. New York, McGraw Hill.
- Ward, T. B., Patterson, M. J., Sifonis, C. M., Dodds, R. A., & Saunders, K. N. 2002. The role of graded category structure in imaginative thought. *Memory and Cognition*, 30, 199-216.
- Webster, D. M. 1993. *Groups under the influence: Need for closure effects on information sharing in decision making groups*. Unpublished doctoral dissertation. University of Maryland.
- Webster, D. M. 1993. Motivated augmentation and reduction of the over-attribution bias. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65 (2), 261-271.
- Webster, D. M., & Kruglanski, A. W. 1994. Individual differences in need for cognitive closure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 1049-1062.
- Webster, D. M., Kruglanski, A. W., & Pattison, D. A. 1997. Motivated language use in intergroup contexts: Need for closure effects on the linguistic intergroup bias. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 1122-1131.
- Webster, D. M. & Kruglanski, A. W. 1998. Cognitive and social consequences of the motivation for closure. *European Review of Social Psychology*, 8, 133-173.
- Webster, D. M., Richter, L., & Kruglanski, A. W. 1996. On leaping to

- conclusions when feeling tired: Mental fatigue effects on impressional primacy. *Journal of Experimental Social Psychology*, 32, 181-195.
- Webster-Nelson, D., Klein, C. F., & Irvin, J. E. 2003. Motivational antecedents of empathy: inhibiting effects of fatigue. *Basic and Applied Social Psychology*, 25 (1), 37-50.
- Wegener, D. T., Petty, R. E., & Smith, S. M. 1994. *Positive mood can increase or decrease message scrutiny: The hedonic contingency of mood and message elaboration*. Unpublished manuscript, The Ohio State University, Columbus, OH.
- Weinstein, N. D. 1980. Unrealistic optimism about future life-events. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 806-820.
- Wilson, G. D. (ed.) 1973. *The psychology of conservatism*. New York, Academic Press.
- Wilson, G. D., & Patterson, J. R. 1968. A new measure of conservatism. *British Journal of Social and Clinical Psychology*, 7, 264-269.
- Winter, L., & Uleman, J. S. 1984. When are social judgements made? Evidence for the spontaneousness of trait inferences. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 237-252.
- Yik, M. S. M., & Bond, M. H. 1993. Exploring the dimensions of Chinese person perception with indigenous and imported constructs: Creating a culturally balanced scale. *International Journal of Psychology*, 28, 75-95.
- Yukl, G. 1974. Effects of situational variables and opponent concessions on a bargainer's perceptions, aspirations, and concessions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 29, 227-236.
- Zajonc, R. B. 1960. The process of cognitive tuning and communication. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 61, 159-167.
- Zajonc, R. B., & Morrisette, J. 1960. The role of uncertainty in cognitive change. (*Journal of Abnormal and Social Psychology*, 61, 168-175).





## A SZOCIÁLPSZICHOLÓGIA MÁSODIK ÉVSZÁZADA

A sorozat kötetei

Banaji, Mahzarin

**Rejtőzködő attitűdök  
és sztereotípiák**

Jost, John T.

**Önalávetés a társadalomban:  
a rendszerigazolás pszichológiája**

ISBN 963 389 834 X



2480 Ft